

IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

17

27. September – 10. Oktober 2021

31. Jahrgang

€ 6,- ISSN 1864-0907

STORAGE & DATA MANAGEMENT



Spanisches Schwaben

Multicloud-Dienstleister Zoi holt SAP-Knowhow von der iberischen Halbinsel. > 10

Soll SASE so sein?

Fortinet weicht von der reinen SASE-Strategie ab, Cato Networks hält dagegen. > 14, 46

Security Services

Mit Managed SOC, KI und Cyberanalysten baut Infinigate am „SOCplus“. > 40

Erhöhen Sie den Standard mit modernen Windows 10 Pro-Geräten.

FUJITSU

Großes Danke.
Kleine Preise.

20 Jahre value4you

20 JAHRE
VALUE4
YOU

Feiern Sie mit uns!

Seit nunmehr 20 Jahren bietet Ihnen value4you die meistverkauften Modelle zu Vorzugspreisen und sofort lieferbar!

Profitieren Sie jetzt vom 01.10. – 31.12.2021 von den extra-günstigen Jubiläums-Konditionen auf ausgewählte Modelle!



Fragen Sie Ihren Distributor nach den Extra-Konditionen!

ALSO

api π

bytec
IT einfach erfolgreich

IN-CRAM
micro

Siewert & Kau
Distribution – live

Ausführliche Informationen finden Sie auch im Channel Partner Portal oder unter <https://marketing.global.fujitsu.com/20jahrev4y>

 value4you

© Copyright 2021 Fujitsu Technology Solutions GmbH. Fujitsu, das Fujitsu Logo, Fujitsu Markennamen sind Marken oder eingetragene Marken von Fujitsu Limited in Japan und anderen Ländern. Andere Firmen-, Produkt- und Servicebezeichnungen können Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Eigentümer sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Alle Details zur Aktion „Bienensponsoring“ entnehmen Sie bitte der Aktionsseite unter <https://siewert-kau.info/fujitsu/bienensponsoring>

 Windows 10

Interview IT-BUSINESS:

20 Jahre ValueForYou (V4Y): Fujitsu feiert gemeinsam mit dem Channel

Zum 20-jährigen Jubiläum des erfolgreichen Logistikmodells für den Channel bringt Fujitsu von Oktober bis Dezember diesen Jahres viele attraktive Produktangebote und Promotions für Partner auf den Markt. Im Interview mit Heiko Lühr, Senior Director Distribution bei Fujitsu, erfahren Sie, warum das Programm vor 2 Jahrzehnten ins Leben gerufen wurde und weshalb es für Partner heute noch von hoher Wichtigkeit ist.

Heiko Lühr,
Senior Director
Distribution bei Fujitsu

BILD: FUJITSU

ITB: Was bewog Fujitsu vor 20 Jahren, ValueForYou ins Leben zu rufen?

Lühr: Vor 20 Jahren war das Channelgeschäft bei Fujitsu noch in den Kinderschuhen. Didi Wysuwa, später Vice President Products Technology and Channel bei Fujitsu, erkannte, dass wir nur mit dem Channel langfristig erfolgreich werden können. Er hatte vollkommen Recht. Ziel war es deshalb, ein channel-spezifisches Programm aufzusetzen, das es den Partnern ermöglichte, auf einfache, unkomplizierte Art mit uns Geschäfte zu machen. Dazu haben wir uns die Programme unserer Mitbewerber angesehen, das Feedback der Partner eingeholt und daraus das damals und bis heute beste Programm für die Partner geschnürt: ValueForYou. Drei Eckpfeiler waren uns dabei wichtig: die preisliche Attraktivität, die schnelle Verfügbarkeit der Produkte und die marktkonformen Konfigurationen. Erhältlich sollten die Produkte nur über die Fujitsu Distribution sein. Dass die eingeschlagene Strategie die Richtige war, beweist der Erfolg, den wir mit dem Programm bis heute haben.

ITB: V4Y ist auf dem Markt etabliert. Welche Wege hat Fujitsu dazu eingeschlagen?

Lühr: Uns war klar, V4Y wird nur erfolgreich, wenn der Markt die Produkte kennt. Deshalb gibt und gab es viele Marketingaktionen, um V4Y Produkte bekannt auf dem Markt zu machen. Ob das nun spezielle Produkt- und Bonus-Programme sind und waren, digi-

tale Marktauftritte, Flyer, Broschüren etc. Die ersten ValueForYou Konfigurationen wurden gemeinsam mit einem Channelmagazin gelauncht: Der DoIT, die vielleicht der eine oder andere von den Lesern noch kennt. Die Bekanntheit der Produkte ist ein Garant für deren Erfolg und sichert damit auch den Absatz über die Distribution.

ITB: Wie wichtig ist V4Y heute für die Distribution?

Lühr: Fujitsu macht 80 Prozent des produktbezogenen Umsatzes über den Channel und damit über Partner. Für diese ist das Geschäft im Rahmen des V4Y-Programms extrem wichtig, sozusagen die Basis des Erfolges mit Fujitsu. Denn die Eckpfeiler schnelle Verfügbarkeit, marktgerechtes Pricing und Bekanntheit auf dem Markt, haben sich nicht verändert. So hat sich V4Y als Markenname in der Partnerlandschaft etabliert. Unsere Distributoren machen 70% ihres Umsatzes mit ValueForYou-Produkten. Alleine daran sieht man die Wichtigkeit für den Channel.

ITB: Was ist, wenn ein V4Y-Produkt nicht die Konfiguration aufweist, die der Kunde wünscht?

Lühr: Auch hier hat unsere Distribution eine Lösung parat: Assemblierung. Es werden zB 80 Prozent aller Server, die wir im Channel verkaufen, über die Distribution im Rahmen des V4Y Programmes vertrieben. 9 von 10

Server werden dabei über die Distribution veredelt, dh an die Kundenwünsche angepaßt und zB mit mehr Festplatten ausgestattet. Beim Client Portfolio sieht das etwas anders aus, da wir hier ein umfangreiches Portfolio bereits ab Werk zur Verfügung stellen, so dass kaum Assemblierungsbedarf besteht.

ITB: Zeit zu feiern! Was macht V4Y nach 20 Jahren noch zu etwas Besonderem?

Lühr: Wir von Fujitsu arbeiten mit unseren Partnern und Distributoren auf Augenhöhe. Sie sind maßgeblicher Teil unseres Erfolges. Deshalb ist es uns auch heute noch so wichtig, adäquate Produkte, die in jeglicher Hinsicht attraktiv sind, anbieten zu können. Wir arbeiten über unsere Distributoren mit 12.000 treuen Partnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz zusammen. Da ist es selbstredend, dass wir auch dieses Jubiläum mit ihnen feiern möchten. Deshalb haben wir die nächsten drei Monate extrem attraktiv bepreiste Produkte aus den Segmenten Server, Notebooks, Desktops und Displays im Angebot. Damit aber nicht genug. Wir haben eine große Jubiläumskampagne mit Geschenken für unsere Partner, Videoclippings, Social-Media-Auftritten, Entstehungs- und Vermarktungsgeschichten und einer Verlosung von zehn Fujitsu LIFEBOOK U9310X geplant.

Alles rund um Fujitsu finden Sie hier:
<https://marketing.global.fujitsu.com/20jahrev4y>

Die erste Verlosung startet demnächst: Posten Sie von Oktober bis November die lustigsten „Wir feiern mit Fujitsu“-Bilder oder das älteste V4Y-Notebook-Bild mit dem Hashtag „#20JahreV4Y“ auf Ihren Social Media Kanal und gewinnen Sie eines von insgesamt zehn LIFEBOOK U9310X. Machen Sie mit!

IT-BUSINESS

CHANNEL FOKUS
Storage & Data Management

STORAGE FÜR CONTAINER UND TRESORE IN DER WOLKE

Mit der **hybriden Cloud**, Kubernetes und Software als Service ändern sich die Anforderungen an Storage-Architekturen und Datensicherung gewaltig. Aber die Hersteller reagieren auf die Veränderungen. Der Channel sollte das auch tun. 24 - 33



In **Barcelona** sitzt der SAP-Dienstleister 3Hold, der nun zu Zoi gehört. 10



Zusammen mit **Ionos** bietet ADN weitere Wege in die Cloud. 12



Ein **Rund-um-sorglos-Paket** aus dem Managed SOC von Infinigate 40

MARKT & TRENDS

- 6 **Termine**, Veranstaltungen und Aktionen für den Channel
- 8 **Übernahme**, Rückzug und Erneuerung im Channel.
- 10 **Multicloud-Spezialist Zoi** kauft SAP-Knowhow in Spanien zu.
- 12 **Endkunden wollen in die Cloud** – ADN hilft Partnern dabei.
- 14 **Ohne Dogma**: Fortinet verfolgt bei SASE einen hybriden Ansatz.
- 16 **Epson**: Mehr Power im Drucker-Vertragsgeschäft.
- 18 **DDos-Angriffe** stellen eine immer größere Gefahr dar.
- 20 **Der Mittelstand** hinkt beim digitalen Büro hinterher.
- 21 **Remote Work** lässt die Unternehmenskultur kranken.
- 22 **Zahlen** zur Bedrohungslage und Wirtschaftsbarometer

TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

- 34 **Hardware** zum Spielen und zum Arbeiten
- 36 **Sicherheit und Effizienz**: neue Lösungen für die Cloud
- 37 **UCC-Lösungen** für die hybride Arbeitswelt
- 38 **Apple** stellt das iPhone 13 und die Watch Series 7 vor.
- 40 **KI und menschliches Knowhow**: das SOCplus von Infinigate
- 42 **Wer braucht noch EDR**, wenn es auch XDR gibt?
- 46 **SASE**: Nicht überall, wo es draufsteht, ist es auch drin.
- 48 **Hands-on-Test**: HP Elite Folio mit ARM-CPU und veganer Lederhülle
- 50 **Appian** will mehr Community ins Low-Code-Geschäft bringen.

VERANSTALTUNGEN

- 52 **Maximal relevant**: CLOUD NATIVE Virtual Conference zeigt Trends.
- 54 **Nachhaltigkeit** zahlt sich für Fujitsu und HPE aus.
- 56 **Kaspersky und Lenovo** machen Nachhaltigkeit konkret.
- 82 **Charity Dinner**: Nuvias widmet den Kitchen Talk einem guten Zweck.
- 58 **Impressum**

Die normative Kraft des faktischen Bitcoins



Dr. Stefan Riedl,
Leitender Redakteur IT-BUSINESS

Elon Musk hat vor ein paar Monaten verkündet, dass man jetzt direkt Teslas gegen Bitcoin kaufen kann und sein Unternehmen die eingenommenen BTC nicht umtauschen, sondern – wie beispielsweise Microstrategy – in der Bilanz führen will. Später ist Musk zurückgerudert und hat sich damit nicht nur Freunde in der Crypto-Community gemacht.

Vor kurzem hat El Salvador als erstes Land Bitcoin zu einem gesetzlichen Zahlungsmittel erklärt (neben der bisherigen Landeswährung), um den Einwohnern eine Alternative zu einem darbenenden Bankenwesen zu offerieren und um sich unabhängiger vom Dollar zu machen. Das Land lebt viel von Überweisungen aus dem Ausland, und ein hoher Prozentsatz davon versickert als Gebühren auf dem Überweisungsweg.

Das Staatsoberhaupt Nayib Bukele zog inzwischen die Bilanz, dass El Salvador mit der Bitcoin-Initiative in einem Monat mehr Menschen mit einem Bankkonto in Form einer Handy-Crypto-Wallet versorgen konnte, als es die privaten Banken in 40 Jahren geschafft haben.

Die BTC-Community freut sich zudem über den Randaspekt, dass Tesla in El Salvador nun auch Bitcoins zur Zahlung annehmen muss, da es dort gesetzliches Zahlungsmittel ist. Aber Musk ist eh schon dabei, vom Zurückrudern zurückzurudern.

Stefan Riedl
stefan.riedl@it-business.de



**STROM WEG –
DATEN WEG?**

**Der USV-Hersteller
mit 36 Monaten Garantie**

Telefon: 089-242 39 90-10
E-Mail: info@online-usv.de
www.online-usv.de



ONLINE 
USV · SYSTEME AG
Luise-Ullrich-Straße 8 • 82031 Grünwald

Zur Info

In dieser Timeline finden Sie einen Ausblick auf die Ereignisse der kommenden zwei Wochen.



Autor: Ira Zahorsky

email: ira.zahorsky@it-business.de
tel: 0821 2177 310



BILD: GINA/E014 - STOCK.ADOBE.COM

ab 28.9.

LANupdate: 5G, WiFi 6E, Cloud und Security

Lancom startet zur Herbst-Roadshow. Es erwarten die Fachhändler vor Ort Informationen zum Ausbau des Enterprise-Switch-Portfolios, dem Performance-Sprung in WAN & WLAN durch die neuen Vernetzungsstandards 5G und WiFi 6E sowie aktuelle Produkte aus dem Security-Portfolio.

www.lancom-systems.de/lanupdate

bis 30.9.

Mitel belohnt Umsatz mit Gutscheinen

Mitel-Partner erhalten bei der Prämienaktion „Power Sommer“ für ihre Umsätze mit Produkten und Applikationen SWA-Einkaufsgutscheine im Wert von jeweils 50 Euro. Das Incentive gilt für alle Partnerlevel und kann auch mehrfach erreicht werden.

www.mitel.de

30.9.

>> Trotz des virtuellen Charakters unseres Mittelstands-Kundentags bieten wir unseren Gästen die Möglichkeit eines persönlichen Austauschs an Infopoints und mit Ansprechpartnern.

Andreas Hermanutz, Wolters Kluwer / bit.ly/Mittelstands-Kundentag



BILD: WOLTERS KLUWER / THERESA MEYER

SEPTEMBER

bis 30.9.

Motorola-Aktionsmonat

Im September haben Eno-Händler die Möglichkeit, von Aktionspreisen rund um die Motorola-Funkgeräte zu profitieren sowie sich zu einem Social-Media-Endkunden-Gewinnspiel anzumelden.

www.eno.de/abenteuer-motorola



BILD: ENO

29.9.

Innovation Summit DACH

In Keynotes, Podiumsdiskussionen und Breakout Sessions zeigt Schneider Electric gemeinsam mit Kunden und Partnern Lösungen für eine nachhaltige und klimaneutrale Zukunft auf.

bit.ly/SE-Innovation-Summit-DACH

30.9.

Homeoffice-Lösungen rechts- und IT-konform umsetzen

Hybride Arbeitswelten werden immer mehr zur Norm. Sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer müssen hierfür gerüstet sein, um den Anforderungen gerecht zu werden. IT-Haus hat

dazu einen Webcast konzipiert, der das Thema sowohl von der rechtlichen als auch von der unternehmerischen Seite beleuchtet.

bit.ly/IT-Haus-Homeoffice



BILD: FOTOGESTOEBER - STOCK.ADOBE.COM

BILD: THAUT IMAGES - STOCK.ADOBE.COM



BILD: PIXELOT - STOCK.ADOBE.COM

30.9./1.10.**Controlware Security Day**

Gemeinsam mit Partnern informiert Controlware über aktuelle Security-Themen sowie künftige Entwicklungen. Während der beiden halbtägigen virtuellen Veranstaltungstage können sich die Teilnehmer aus mehr



als 30 Vorträgen ihr individuelles Programm zusammenstellen. bit.ly/Controlware-Security-Day

BILD: CONTROLWARE



Wollen auch Sie Ihre Veranstaltung hier ankündigen? Dann mailen Sie uns die Informationen (Text, Bild) bis spätestens zwei Wochen vor Erscheinen der nächsten Ausgabe an: Timeline@it-business.de

DSX2021

Data Storage Conference

7.10.**DSX Data Storage Conference**

Storage ist der Dreh- und Angelpunkt für Daten und damit wertvollster Eckpfeiler für die Modernisierung von Anwendungen und Infrastrukturen. Bei der virtuellen DSX Data Storage Conference der Vogel IT-Akademie zeigen Ihnen Experten modernes „Cloud-ready“ Enterprise Storage. www.dsxconference.de

6./7.10.

>> Wir glauben, mit der Hausmesse Medialog den richtigen Ansatz gefunden zu haben, sowohl für unsere Kunden als auch für unsere Hersteller.

Heiko Wülfken, Kern & Stelly / www.kern-stelly.de/medialog**SEPTEMBER / OKTOBER****5. bis 7.10.****VMworld „Imagine That“**

Auch in diesem Jahr bietet die virtuelle VMworld eine große Auswahl an Keynotes sowie eine Vielzahl an Produkt- und Service-Sessions, Kundenreferenzen und Showcases. bit.ly/VMworld-21



BILD: VMWARE

6./7.10.**Starface-Kongress „VoIP Your World“**

Starface zeigt im Europa-Park Rust Trends rund um VoIP, Video, UCC und Cloud. Auf der Kongress-Party „Gala Night“ sowie in den Pausen haben die Besucher Gelegenheit zum Networking. Ein weiteres Highlight ist der Hackathon. www.voipyourworld.com



VOIP YOUR WORLD

BILD: STARFACE

www.voipyourworld.com

BILD: CANON

bis 8.10.**Canon tourt mit digitalen Bürolösungen**

Im Showtruck zeigt Canon Produkte, die Büroarbeit produktiv, kollaborativ, nachhaltig und sicher machen sollen. Auch Lösungen aus dem Kamerabereich für das Streamen von Online-Meetings sind an Bord. Parallel treffen sich die Partner bei der Dialogtour zum persönlichen Gespräch. Der Truck hält noch an folgenden Orten: Düsseldorf (28./29.9., 1.10.), Frankfurt (29./30.9.), Stuttgart (5./6.10.) und Poing (6. bis 8.10.).

www.canon.de/workspace-roadshow

AKQUISITIONEN & INITIATIVEN

Corel will das Wachstum der Partner beschleunigen

Corel hat in den vergangenen Jahren das Produktportfolio weiter ausgebaut. Zu den Grafikprogrammen und der Wordperfekt-Office-Suite, mit denen das Unternehmen groß geworden ist, kamen noch weitere Produkte durch Übernahmen anderer Softwarehersteller hinzu, etwa 2016 Mindmap und 2018 Parallels. Laut dem Unternehmen mit dem Ballon



BILD: SOMMERKAMIN - STOCK.ADOBE.COM

Mit dem neuen Corel-Partnerprogramm soll es weiter aufwärts gehen.

im Logo ist dadurch auch die Zahl der Vertriebspartner gewachsen. Ihnen soll ein überarbeitetes Partnerprogramm unter die Arme greifen. Andrea Johnston, Chief Revenue Officer bei Corel, erklärt dazu: „Die Partner sind ein entscheidender Teil des Geschäfts von Corel. Dieses neue Programm wurde speziell dafür konzipiert, unseren Channel-Partnern zu ermöglichen, neue Umsatzquellen zu erschließen und neue Kunden zu gewinnen. All dies mit dem Ziel, ihre Rentabilität zu verbessern und ihr Wachstum zu beschleunigen.“

Das Partnerprogramm soll mit einem neu gestalteten Partnerportal einen einfacheren Zugriff auf Vertriebs- und Marketingressourcen wie etwa Online-Trainings ermöglichen. Zudem hat Corel im vergangenen Jahr ein Programm zur Registrierung von Abschlüssen eingeführt. Partner, die sich am Vertrieb der Mindmapping-Software Mindmanger beteiligen, werden nun auch mit in das neue Corel-Partnerprogramm aufgenommen. Ihnen sollen hohe Gewinnmargen winken. kl

Starface übernimmt den Cloud-Telefonie-Anbieter Teamfon

Der UCC-Spezialist Starface hat den Cloud-PBX-Anbieter Teamfon aus München gekauft. Damit erwirbt das Karlsruher Unternehmen zusätzliche Cloud-Kompetenz. Teamfon entwickelt und vermarktet die multimandantenfähige Plattform Teamsip. Die Lösung soll künftig als Whitelabel-Angebot in das Cloud-Portfolio von Starface eingebunden werden, in dem es bislang nur UCC-Lösungen für einzelne Mandanten gab.

Durch die Akquisition erweitert der Hersteller zudem seine Partnerlandschaft, sein Team und gewinnt einen neuen Standort hinzu. Thomas Weiß, CEO bei Teamfon, verstärkt die Geschäftsführung von Starface um Barbara Mauve, Florian Buzin und Jürgen Signer. Er wird als Teil der Starface-Führungsriege weiterhin die Geschäfte von Teamfon leiten.

Mit der Akquisition gewinnen die Karlsruher darüber hinaus einen Distributor hinzu. Acmeo aus Hannover vertreibt das Teamfon-Angebot als Whitelabel unter dem Namen „CloudPhone“. Laut Jürgen Signer, COO bei Starface, ist der VAD „im Cloud- und Managed-Services-Umfeld potenziell ein durchaus interessanter Partner“. Ob auch Starface-Produkte über Acmeo vermarktet werden, ist „aber noch vollkommen offen und hängt letzten Endes davon ab, ob ein Mehrwert für



Cloud-Telefonie steht vor allem seit der Corona-Pandemie hoch im Kurs.

BILD: PAISANP91 - STOCK.ADOBE.COM

beide Seiten entsteht“. Der UCC-Anbieter arbeitet aktuell ausschließlich mit dem Distributor Herweck zusammen.

Hinter Starface steht seit gut zwei Jahren die Beteiligungsfirma SF Technologies Holding. Mit Hilfe des Investors soll das Wachstum vorangetrieben und das Partnernetzwerk vergrößert werden. Erklärtes Ziel ist es laut Florian Buzin, CEO bei Starface, den Marktanteil, der aktuell bei drei Prozent liegt, auf zehn Prozent zu erhöhen. Erreichen möchte das Unternehmen dieses Ziel durch die Stärkung des Cloud-Geschäfts. sb

Q.beyond zieht sich aus dem Colocation-Markt zurück

Für rund 44 Millionen Euro verkauft Q.beyond die Colocation-Tochter IP Exchange an die NorthC Group Deutschland, ein Unternehmen des niederländischen Datacenter-Betreibers NorthC Group, der mit dem Kauf in den deutschen Markt expandiert. Damit zieht sich der Kölner ITK-Dienstleister nun aus dem Colocation-Markt zurück. Das investitionsintensive Colocation-Geschäft stand schon seit längerem nicht mehr im strategischen Fokus von Q.beyond. Das Unternehmen folgt mit dem Verkauf von IP Exchange seiner Wachstumsstrategie „2020plus“. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Strategie sind Akquisitionen, mit denen die Rheinländer darauf abzielen, das Produktportfolio zu ergänzen, das Branchenspektrum zu verbreitern und die Technologiekompetenz zu erweitern. Q.beyond konzentriert sich nun verstärkt auf Cloud, SAP und IoT. sb



Der ITK-Dienstleister Q.beyond trennt sich von IP Exchange.

BILD: MICHAEL PETROV - STOCK.ADOBE.COM

100 Prozent berechenbar, 100 Prozent flexibel – Tenable erneuertes Channelprogramm



Bruni Vuko, Channel Sales Manager Central Europe bei Tenable

BILD: TENABLE

Die vergangenen 18 Monate haben Gesellschaft und Wirtschaft vor neue Herausforderungen gestellt. Davon blieben weder Hersteller noch Distributoren und Reseller im IT-Business verschont. Tenable, das Cyber Exposure-Unternehmen, auf dessen Technologie weltweit mehr als 30.000 Kunden vertrauen, hat rasch auf die neuen Anforderungen reagiert und sein Channelprogramm erneuert. Das Ziel: Die Flexibilität des Angebots erhöhen und zugleich Berechenbarkeit gewährleisten um ein Signal der Stabilität zu senden.

„Eine Prämisse gilt für uns immer, wenn wir unser Partnerprogramm überarbeiten: Tenable ist eine 100 Prozent-Channel-Company. Bei sämtlichen Kundenprojekten sind Distributor und Reseller eingebunden“, stellt Roger Scheer, Regional Vice President Central Europe bei Tenable fest. „Von diesem Grundsatz rücken wir keinen Millimeter ab.“

Zwei Wege führen nach Rom – Schneller Aufstieg von Bronze zu Platin

Bei allen Herausforderungen der vergangenen 18 Monate sind zugleich viele Möglichkeiten für Partner entstanden. Unzählige Unternehmen mussten vor dem Hintergrund neuer Working-from-Home Szenarien, einer wachsenden Zahl mobiler Mitarbeiter sowie einer wahren Schwemme an Ransomware-Attacken die eigene IT-Sicherheit auf Vordergrund bringen.

„Mit unserem neuen Channelprogramm helfen wir einerseits den rapiden Nachfrageanstieg zu bedienen und ermöglichen es den Partnern zugleich sehr schnell neue Levels zu erreichen“, erklärt Bruni Vuko, Channel Sales Manager Central Europe bei Tenable. „Die Partner können in sehr kurzen Abständen aufsteigen und auswählen, nach welchen Maßstäben ihre Erfolge honoriert werden.“

Für den Aufstieg in das nächsthöhere Partnerlevel stehen zwei Wege zur Auswahl.

- 1.) Total Revenue:** Hier werden sämtliche erzielten Umsätze (ACV = Annual Contract Value) zusammengerechnet. Überschreitet die Summe aus Channel In ACV, Channel Out ACV und Renewal ACV eine klar definierte Schwelle, so wird der Partner aufgestuft.
- 2.) Channel In:** Hier liegen die erforderlichen Umsätze unter denen, die im Total Revenue-Modell erzielt werden müssen. Gewertet werden hier nur Umsätze, deren Ursprung beim Partner liegen. Addiert werden hierbei neue Abschlüsse sowie die Erweiterung bestehender Deals. Umsätze, die auf Renewals basieren, werden nicht berücksichtigt.

Die Partner erhalten die Möglichkeit, sich für den Weg zu entscheiden, der ihrem jeweiligen Geschäftsmodell am besten entspricht.

Außerdem können die Partner nun bedeutend schneller aufsteigen und so in den Genuss höherer Provisionen, besserer Services und anderer Vorteile kommen. Statt wie bisher nur am Jahresende, können die Partner nun bereits alle 3 Monate aufsteigen – sprich theoretisch binnen eines Jahres das höchste Partnerlevel erreichen. Zugleich aber gibt Tenable seinen Partnern die Garantie, ein erreichtes Level bis zum 31. Dezember sicherzuhaben um auch in Zeiten geringerer Umsätze den einmal

erworbenen Status zu behalten. „Mit diesen Maßnahmen honorieren wir einerseits den Erfolg der Partner, die in kurzer Zeit ein hohes Wachstum realisieren können, und schützen zugleich die Reseller, die nicht in allen Quartalen die erforderlichen Umsätze realisieren“, stellt Bruni Vuko fest.

Mit Services neue Kunden erschließen

Da der IT-Sektor in vielen Bereichen verstärkt in Richtung Cloud und Services geht, unterstützt Tenable seine aktuellen und zukünftigen Partner auch dabei, mit neuen Angeboten schnell und dynamisch in den Markt zu gehen. Dazu gehört beispielsweise ein Trainingsprogramm, das den Partnern hilft zu spezialisierten Security Service Experten zu werden. „Partner können auch eigene Services um unser Angebot herum bauen und sich so mit einem sehr individuellen Leistungsportfolio am Markt aufstellen“, erklärt Bruni Vuko. „Das neu gelaunchte Partnerportal umfasst sehr viele neue, lokalisierte Inhalte, die keine Fragen offenlassen.“

Jetzt im Bronze-Status starten

Unternehmen, die sich im Oktober neu als Partner bei Tenable registrieren, werden bis Ende 2021 automatisch als Bronze-Partner geführt und überspringen damit den Affiliate-Status. Somit stehen ihnen vom ersten Tag an gleich mehrere Vorteile zur Verfügung, die einen erfolgreichen und lukrativen Start ermöglichen Details gibt's unter dem QR-Code.



ZOI KAUFT SAP-KNOWLEDGE IN SPANIEN ZU

Der schwäbische Multicloud-Dienstleister Zoi übernimmt die Technologieberatung 3Hold aus Barcelona. Die besondere Kompetenz des spanischen Unternehmens liegt im Betrieb von SAP-Systemen in den Clouds von AWS, Google, IBM und Microsoft.



BILD: BLUEBEAT76 - STOCKADOB.COM

Der Betrieb von SAP-Produktivsystemen in der Cloud zählt zu den Königsdisziplinen der IT. Der Multicloud-Dienstleister Zoi aus Stuttgart hat vor etwa zwei Jahren damit begonnen, Knowhow auf diesem Gebiet aufzubauen. Jetzt kürzen die Schwaben die Lernkurve ab. Das Digitalunternehmen, das zur Kärcher-Gruppe gehört, hat zu Beginn des Monats den SAP- und Cloud-Spezialisten 3Hold Technologies mit Sitz in Barcelona und Las Palmas gekauft. Durch die Akquisition gewinnt Zoi ein Team mit 50 Experten und zwei Standorte in Spanien hinzu. Bislang unterhalten die Stuttgarter neben ihrer Zentrale weitere Büros in Berlin, Lissabon (Portugal) und Ho-Chi-Minh-Stadt (Vietnam).

Wie Zoi versteht sich 3Hold als umsetzungsorientierte Technologieberatung. Die Katalanen kennen sich nicht nur mit dem SAP-Basisystem und Anwendungsmodulen wie Sales & Distribution (SD) und Materials Management (MM) aus, sondern sind mit ihrer Expertise auch in der Lage, die Software auf Hyperscaler-Plattformen zu implementieren und zu betreiben. Ein vertikaler Schwerpunkt des Dienstleisters liegt auf Retail. Für Kunden aus dem Groß- und Einzelhandel agiert 3Hold als Full Service Provider, der Leistungen wie Beratung, Implementierung, Support, Betrieb und Weiterentwicklung der Systeme erbringt.

In puncto Cloud besitzt das Unternehmen vor allem Kompetenz für AWS, aber auch für Azure, Google und IBM.

„Mit dem speziellen Wissen der neuen Kollegen rund um SAP und Cloud können wir unseren Kunden ein noch breiteres Dienstleistungsportfolio anbieten“, kommentiert Benjamin Hermann, Geschäftsführer bei Zoi, die Akquisition. Durch das Stuttgarter Unternehmen erhalte das spanische Team umgekehrt „Zugang zu einem großen Netzwerk und spannenden IT-Projekten“. Zoi betreut vor allem Kunden aus dem gehobenen schwäbischen Mittelstand wie Festo, Kärcher, Ritter Sport und andere, die allesamt weltweit agieren. Zur Klientel von 3Hold gehören neben spanischen Handelsunternehmen auch internationale Konzerne wie etwa der schwedische Nutzfahrzeughersteller Scania.

Da Unternehmen inzwischen vermehrt mit ihren geschäftskritischen Workloads in die Cloud gehen, sieht Hermann „eine riesengroße Nachfrage“ nach der Kombination von SAP- und Hyperscaler-Knowhow. Einerseits seien aber „die allermeisten SAP-Beratungshäuser keine Cloud Natives, sondern mit ihrer traditionellen Ausrichtung noch weit davon entfernt“. Andererseits gebe es bei den Partnern der Hyperscaler noch wenig SAP-Kompetenz.

Ausnahmen sieht der IT-Profi lediglich bei wenigen spezialisierten AWS-Partnern wie etwa Lemongrass oder Netlution. „Da klafft im Markt noch eine Riesenlücke“, fasst Hermann zusammen. Durch den Zukauf in Spanien könne Zoi künftig dazu beitragen, diese Lücke zu verkleinern.

Das Management von 3Hold bleibt nach der Akquisition durch Zoi an Bord. Der Markenname soll zum Jahreswechsel 2021 / 22 abgelöst werden. Gründungspartner der Technologieberatung, die im Juli 2015 an den Start ging, sind Alejandro de Andrés, CEO des Unternehmens, Javier Iglesias und Juan Vargas Sierra. Die drei Entrepreneur ge hörten zuvor dem Führungsteam des Dienstleisters Linke an, der im April dieses Jahres vom kanadischen SAP-Spezialisten Syntax Systems gekauft wurde. Zoi wurde Mitte 2017 von Kärcher gegründet. Der Reinigungsgerätehersteller aus Winnenden übernahm seinerzeit rund 20 Mitarbeiter des Stuttgarter Beratungshauses ITM, das seit 2005 für das Unternehmen tätig war und dort bereits 2012 erste Cloud-Projekte umsetzte.



Mehr unter:
<https://bit.ly/ZoiSustain>

Autor:
Michael Hase



Einsparungen, Zuverlässigkeit und Sicherheit. Kein Unsinn.



Bei Toner gibt es normalerweise nur zwei Extreme. Teuer. Oder unzuverlässig. Jetzt nicht mehr.

Xerox® Everyday™ Toner ist eine neue Produktlinie von Tonern für Nicht-Xerox®-Drucker, bei der ein anderer Ansatz verfolgt wird. Keine überzogenen Preise. Keine versteckten Kosten. Einfach nur das Vertrauen in die Marke Xerox sowie die solide Leistung, auf die Sie sich verlassen können.

ÜBERRAGENDER WERT. FÜR VIEL WENIGER.

Vertrauen Sie Ihren Toner denjenigen an, die ihn am besten kennen. Sie erhalten die gesamte Leistung, Zuverlässigkeit und Sicherheit, die Sie erwarten, jedoch ohne die damit verbundenen Kosten für Tonermodule von Originalherstellern.

UMWELTFREUNDLICHE WAHL.

Was drin ist, zählt — Xerox® Everyday Toner ist sicher für Sie und die Umwelt. Die Chemikalien in unserem Toner und die Kunststoffe im Tonermodul erfüllen oder übertreffen die Industriestandards für globale Sicherheit und Umweltverträglichkeit. Wir veröffentlichen den Inhalt jedes Tonermoduls auf unserer [Website](#), damit Sie sicher sein können, dass keine Gefahr für Ihre Gesundheit oder die Umwelt besteht. Können das billige Klone und No-Name-Schnäppchenmarken auch von sich behaupten?

Erfahren Sie mehr über unser Engagement für Nachhaltigkeit auf xerox.com.

LEBENS-LANGE GARANTIE OHNE RISIKO.

Im Gegensatz zu No-Name-Schnäppchenmarken stehen wir hinter unserem Produkt. Darum gewähren wir auf den Xerox® Everyday Toner eine lebenslange Garantie. Sollten Sie jemals ein Problem haben, wenden Sie sich einfach an den Händler, bei dem Sie den Toner gekauft haben, um einen problemlosen Umtausch vorzunehmen.



BEI UNS BEKOMMEN SIE ALLES, WAS SIE BRAUCHEN, AUS EINER HAND.

Endlich können Sie Ihren gesamten Toner von einem vertrauenswürdigen Lieferanten beziehen. Das Xerox® Everyday Toner-Portfolio unterstützt alle führenden Druckermarken. Verbrauchsmaterial für Ihren Drucker finden Sie unter www.xerox.de/EverydayToner.

DAS XEROX® EVERYDAY TONER-PORTFOLIO UMFASST TONERMODULE FÜR FOLGENDE DRUCKERMARKEN:

- Brother
- Canon
- HP
- Konica Minolta
- Kyocera
- Lexmark
- Ricoh
- Sharp
- Toshiba



Weitere Informationen finden Sie unter:

<https://de.ingrammicro.eu/one-im-b4/microsites/xerox-everyday-toner>

DER DISTRI WEIST DEN WEG IN DIE CLOUD

Der Generationenwechsel treibt viele Unternehmen in die Cloud. Bei entsprechenden Managed Services will der Distributor ADN Systemhäuser unterstützen und erschließt mit Ionos neue Zielgruppen. Auch die Partnerschaft mit Microsoft soll intensiviert werden.

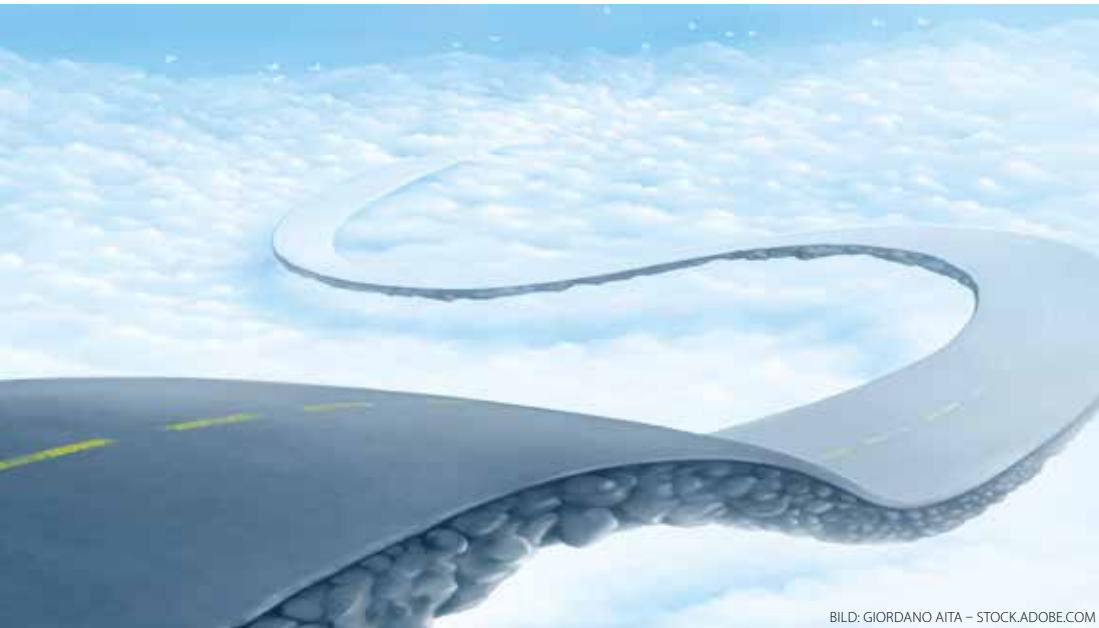


BILD: GIORDANO AITA – STOCK.ADOBE.COM

>> Die Frage ist, wie lange Reseller, die nur klassisches Projektgeschäft machen, auf Dauer erfolgreich sein werden.



BILD: ADN

Michael Bölk, Leiter Professional Services DACH bei ADN

„Wir wollen Multicloud-fähig sein“, macht Michael Bölk, Leiter Professional Services für die DACH-Region beim Distributor ADN, klar. Dank der noch jungen Zusammenarbeit mit Ionos kann ADN als langjähriger und enger Microsoft-Partner den Resellern nun sowohl Ressourcen der Public als auch der Private Cloud bereitstellen – und das von einem europäischen Anbieter. Ionos betreibt deutsche Rechenzentren in Karlsruhe und Berlin. Mögliche Sicherheitsbedenken aufgrund der Nutzung von US-Cloud-Diensten, die dem Cloud Act unterliegen, sollen somit kein Thema mehr sein.

Doch die Kooperation mit Ionos hat weitere Vorteile: „Mit der Azure Cloud können wir unseren Kunden bereits alle Möglichkeiten und Services bieten. Aber es gibt auch Endkunden, die nach einer europäi-

schen Lösung suchen, wie zum Beispiel öffentliche Unternehmen“, sagt Bölk. Die Public Cloud von Ionos bietet den Partnern die Gelegenheit, Endkunden DSGVO-konform zu bedienen. Ebenso sei sie hinsichtlich ihres Aufbaus sehr intuitiv und kommt mit grundlegenden Services wie S3-kompatiblen Objektspeicher, Kubernetes und dazugehörigen Security-Features.

Mit hochwertigen Cloud Services in Kombination mit Dienstleistungen können Partner laut Bölk „spannende Margen erzielen“. Er ist der Meinung, dass Partner sich in Zukunft mehr über Dienstleistungen differenzieren werden als über Standard-Angebote. „Kaum ein Endkunde möchte heutzutage die gesamte Cloud-Umgebung noch selbst managen, sondern erwartet dies von seinem IT-Partner. Das

Management der Infrastruktur sowie entsprechende Services wie Managed SD-WAN oder Secure Web Gateway werden step by step auf die Partner zukommen.“

Damit Reseller die Chancen von Cloud und Managed Services wahrnehmen können, ist es die Aufgabe der Distribution, den Aufbau, das Management und das Controlling des Cloud Business so effizient wie möglich zu machen. Deshalb stellt der Distri den Partnern die Cloud Services über den ADN Cloud Marketplace automatisiert bereit und erstellt ihnen eine einheitliche und transparente Abrechnung. Darüber hinaus bietet ADN Hilfestellungen beim Onboarding, Lizenz- und Projektberatung sowie vertriebliche und technische Unterstützung. Des Weiteren bietet ADN als Service-Organisation für den Handel eine Reihe von Professional Services für MSPs an, die auch dauerhaft in Anspruch genommen werden können.

Nach Bölks Einschätzung ist der Bedarf nach einer 24/7-Überwachung der Azure-Cloud-Umgebungen in Deutschland noch gering. Dennoch will ADN in die Partnerschaft mit Microsoft intensivieren. Aktuell hat der Distributor den Status „Microsoft Gold Partner“ und ist außerdem Multi-Tier-CSP-Partner.

Die Bereitschaft der Partner, nicht nur Cloud-Dienste zu nutzen, sondern auch für Kernapplikationen auf Azure zu setzen, sei bereits da und würde immer größer. Allerdings sei sie auch sehr stark abhängig vom Endkunden. „Das Interesse, in die Cloud zu migrieren, kommt immer mehr vom Endkunden. Die Reseller und Systemhäuser müssen diesem Wunsch nachkommen und mit ihren Endkunden schrittweise von der On-Premises-Welt zur Public Cloud wechseln.“



Auch NetApp arbeitet eng mit Microsoft:
bit.ly/AmazonFSx

Autor: Melanie Staudacher



SAMSUNG

Voll im Action-Flow

Eine SSD von Samsung ist eine State-of-the-Art Lösung für den Rechner Ihrer Kunden: viel Tempo, hohe Zuverlässigkeit und jede Menge Power – ob fürs Gaming, die Freizeit oder die Arbeit. So bringen wir seit 10 Jahren einen Flow in den individuellen PC-Alltag. Entdecken Sie jetzt den Solid State of Mind.

samsung.de/solid-state-of-mind



FORTINET LEBT SASE, ABER OHNE DOGMA

Fortinet verfolgt eine Plattformstrategie, deren Kern sicherheitsorientierte Netze bilden. Das Gartner-Konzept SASE scheint dafür wie gemacht. Allerdings weicht der Firewall-Spezialist von der reinen Cloud-nativen Lehre ab und setzt auf einen hybriden Ansatz.



BILD:KRA77 - STOCKADOB.COM

Selbst für einen Security-Anbieter sind die Geschäftszahlen von Fortinet herausragend. Wächst doch dieses Segment mit Raten zwischen sechs und neun Prozent schneller als der ITK-Markt insgesamt. Das Unternehmen aus dem kalifornischen Sunnyvale hat seinen Umsatz seit Jahren, Quartal für Quartal, um deutlich mehr als zehn Prozent gesteigert. Von April bis Juni 2021 waren es sogar 30 Prozent.

Das starke Wachstum spiegelt sich auch in den Büchern der deutschen Landesorganisation von Fortinet wider, wie Tommy Grosche, Senior Channel Director Germany, berichtet. „Wir verfolgen die richtige Strategie, die wir frühzeitig aufgesetzt haben, bieten qualitativ hochwertige Produkte an und adressieren aktuelle Themen“, führt der Manager aus. Einen weiteren Erfolgsfaktor für den hiesigen Markt sieht er in der langjährigen Zugehörigkeit der Führungs-

kräfte zum Unternehmen und der geringen Fluktuation bei den Mitarbeitern, was Kunden und Partner schätzen. „Gerade in Deutschland macht die Kontinuität der Ansprechpartner einen Unterschied.“ Der Firewall-Spezialisten wickelt sein Geschäft zu 100 Prozent über den Channel ab und bedient alle Marktsegmente wie SMB, Midmarket, Public und Enterprise. Große Kunden werden zwar von Account Managern betreut. Beim Abschluss kommt jedoch stets ein Partner zum Zug. „Wir machen Direktvertrieb, aber kein Direktgeschäft.“

CEO Ken Xie erklärt das starke Wachstum im zweiten Quartal mit der Strategie des Anbieters, die bei Unternehmen einen Bedarf trifft. „Die Kunden erkennen den Wert unseres ganzheitlichen Plattformansatzes, der integrierte und automatisierte Sicherheit für das On-Premises-

Netzwerk, die Endpunkte und die Cloud Edges eines Unternehmens bietet“, sagte der Fortinet-Gründer bei der Bekanntgabe der Zahlen. Auch wenn Firewalls die Kerntechnologie und Spezialität des Herstellers sind, deckt er inzwischen mit seinen Produkten außer Netzwerksicherheit weitere Disziplinen ab wie Cloud- und Anwendungssicherheit, Security Operations, Zero Trust Access und Threat Intelligence. Dabei bildet das Portfolio ein integriertes und zugleich für Drittanbieter offenes Gesamtsystem, die Security Fabric, die durchgängige Prozesse ermöglicht.

Die zweite Säule der Fortinet-Strategie neben der Plattform ist das Konzept der sicherheitsorientierten Netze (Security-Driven Networks), das Netzwerk- und Security-Funktionen in einem System vereint. Dass der Anbieter auf beiden Feldern zuhause ist, bestätigen die Marktforscher von Gartner, die ihn im Herbst 2020 sowohl im Quadranten für WAN-Edge-Infrastrukturen als auch für Netzwerk-Firewalls als Technologieführer einstufen. Die Konvergenz von Networking und Security war für Gartner auch der Ausgangspunkt eines wegweisenden Berichts, der im September 2019 erschien.

In dem Text präsentierten die Analysten das Architekturmodell Secure Access Service Edge (SASE). Sie reagierten damit auf die Veränderungen, die die zunehmende Cloud-Nutzung in den WAN-Topologien bedingt hat, und auf die damit einhergehenden Herausforderungen für die IT-Sicherheit. Die Lösung von Gartner ist vom Prinzip her so einfach wie logisch: Sicherheitsfunktionen werden als Services in der Cloud bereitgestellt, damit sich schon am Netzzugang (am „Edge“) ein wirksamer Schutz aufbauen lässt. Dabei können Unternehmen zentral definierte Security-Richtlinien an jedem Punkt ihres Netzwerks durchsetzen. Technologisch verbindet SASE das Netzwerkkonzept SD-WAN mit den Sicherheitsfunktionen Secure

Web Gateway (SWG), Cloud Access Security Broker (CASB), Firewall as a Service (FWaaS) und Zero Trust Network Access (ZTNA) in einer Architektur.

Dass die Idee einer integrierten Plattform, die Netzwerk und Security zusammenführt, bei Fortinet auf fruchtbaren Boden stoßen würde, liegt nahe. „Für uns bestätigt SASE eine Strategie, die wir seit der Gründung des Unternehmens verfolgen“, betonte John Maddison, Chief Marketing Officer (CMO) bei dem Hersteller, im Sommer 2020. Der Security-Anbieter hat sich das Modell daher zu eigen gemacht und in seine Produkt- und Go-to-Market-Strategie integriert. Im Juni 2020 kaufte er den Spezialisten Opaq, der eine ZTNA-Lösung aus der Cloud entwickelt hat, und sicherte sich damit einen wichtigen Baustein für SASE-Architekturen. Bei den Trainings zum Network Security Expert (NSE), einer Qualifikation, die unter anderem Partner erwerben, gehört das Modell inzwischen zu den Inhalten.

Fortinet propagiert SASE auch hierzulande, so etwa auf Partner- und Distributorenveranstaltungen. Allerdings geht der Anbieter das Thema undogmatisch an. Nach der reinen Lehre von Gartner werden alle Netzwerk- und Security-Funktionen als Services bereitgestellt. Anwender brauchen vor Ort nur einen Router, über den sie sich mit der Cloud verbinden. Dagegen setzt Fortinet auf ein hybrides Modell. „Unser Denkansatz geht einen Schritt weiter“, sagt Channel-Chef Grosche. „SASE hat das Potenzial, eine Security-Architektur zu sein, in der ich aus der Cloud heraus alle meine Umgebungen, ob On Premises oder in der Cloud, managen kann.“ Kein Unternehmen werde seine gesamte Security-Infrastruktur, solange einzelne Komponenten noch nicht beschrieben sind, auf einen Schlag in die Cloud migrieren. Schwerer wiegt für den Manager aber, dass sich nicht jeder Workload für das Bereitstellungsmodell eignet. „Der hybride Ansatz ist gerade in Deutschland relevant, weil wir einen großen Anteil an produzierenden Unternehmen haben. Gewisse Bestandteile der Produktionssteuerung kann man aufgrund von Latenzen nicht in die Cloud geben.“



Tommy Grosche,
Senior Channel Director
Germany bei Fortinet

Und diese Komponenten müsse man lokal schützen. Momentan dominiert in der Diskussion um SASE nach Grosches Beobachtung das Cloud-native Modell. Über kurz oder lang werde sich aber die Fortinet-Story durchsetzen, ist er überzeugt. „Die SASE-Diskussion wird nicht allein durch die Plattform entschieden, sondern ebenso durch die Integration in die Cloud, aber auch

in die On-Premises-Umgebungen.“ Und dabei sei Produktionssicherheit ein essenzieller Punkt.

Partnern bieten sich unterschiedliche Möglichkeiten, wie sie SASE für sich zu einem Geschäft machen. Zum einen können sie aus den verschiedenen Technologiekomponenten selbst eine Architektur aufbauen, auf deren Basis sie Netzwerk- und Security-Services für Kunden bereitstellen. Wie sich schon bei SD-WAN gezeigt hat, werden viele Unternehmen solche komplexen Umgebungen nicht selbst betreiben, sondern die Aufgabe einem MSP überlassen. Diese Option eignet sich am ehesten für internationale Service Provider oder große Carrier. Zum anderen können Partner eine integrierte Architektur wie die von Fortinet nehmen und ihren Kunden darauf aufbauend Managed Services anbieten. Die dritte Option kommt vor allem für kleinere Häuser in Frage. Sie besteht darin, als Reseller von Services zu agieren, die von anderen Dienstleistern oder aber von Herstellern erbracht werden.

SASE wird somit in jedem Fall dazu beitragen, dass sich Managed Services, deren Bedeutung im Channel ohnehin stetig wächst, weiter durchsetzen. Damit rechnet auch Grosche: „Der Druck für die Partner kommt inzwischen von zwei Seiten. Zum einen von den Kunden, die Komplexität reduzieren wollen und verstärkt Security als Service nachfragen. Zum anderen kommt der Druck von Mitbewerbern, die bereits Managed Security Services anbieten. Deshalb wird kein Weg mehr an dem Modell vorbeiführen.“



Mehr unter:
bit.ly/MedialineSASE

Autor:
Michael Hase



Vom Firewall-Spezialisten zum Plattform-Anbieter

Fortinet gehört neben Check Point und Palo Alto zu den größten spezialisierten Anbietern von Security-Produkten. 2020 erzielte das kalifornische Unternehmen einen Umsatz in Höhe von 2,59 Milliarden Dollar. Gegründet wurde es im Jahr 2000 von Ken und Michael Xie, die bis heute als CEO und CTO in Führungsrollen tätig sind. Ken Xie hatte zuvor bereits den Hersteller Netscreen gegründet, der 2004 von Juniper übernommen wurde. Fortinet kam 2002 mit dem ersten Angebot auf den Markt, der Netzwerk-Firewall Fortigate, die nach wie vor zu den Kernprodukten gehört. Mittlerweile deckt das Portfolio ein breiteres



Das Headquarter von Fortinet befindet sich im kalifornischen Sunnyvale.

Spektrum ab mit Disziplinen wie Cloud-Sicherheit, Security Operations oder Networking & Communications. Fortinet versteht sich heute als Anbieter einer integrierten Plattform, die als Security Fabric vermarktet wird.

Der Hersteller verfolgt im Vertrieb eine indirekte Strategie. Im März 2020 führte er das Partnerprogramm Engage ein, das stärker als der Vorläufer auf die vertriebliche und technische Kompetenz im Channel abzielt. Dabei differenziert es zwischen verschiedenen Partnerrollen wie Systemintegrator oder MSP und berücksichtigt deren spezifische Geschäftsmodelle. Zudem bietet Engage den Partnern mehrere Optionen der Spezialisierung, etwa auf Gebiete wie Cloud oder SD-WAN.

Deutschland zählt für Fortinet zu den strategischen Märkten, in denen der Anbieter neben Vertriebseinheiten auch ein Support-Team unterhält. An der Spitze der Landesorganisation steht Christian Vogt seit mehr als 15 Jahren. Im Februar 2020 übernahm der Manager als Vice President DACH auch die Verantwortung für das Geschäft in Österreich und der Schweiz. Hierzulande arbeitet der Hersteller mit rund 1.000 aktiven Partnern zusammen. Distributoren sind Arrow, Exclusive und Nuvias.

BILD: SUNDRY PHOTOGRAPHY - STOCKADORE.COM

MEHR GEWICHT FÜR DAS DRUCKERGESCHÄFT

Epson Deutschland strukturiert um. Dabei werden das Drucker- und das Projektorengeschäft im B2B-Sektor organisatorisch getrennt. Um das Vertragsgeschäft mit Druckern und MSPs kümmert sich sogar eine eigenständige Abteilung unter Leitung von Jens Greine.



BILD: RALF BAUMGARTEN

BILD: EPSON

Bei den Druckerherstellern

bewegt sich momentan einiges, wenn es um Business-Drucker und MFPs geht. Oki hat den Rückzug aus dem Geschäft mit Office-Geräten verkündet

und verlegt sich komplett auf vertikale Märkte. Und HP konzentriert sich bei Business-Druckern in Zukunft auf Geräte mit Lasertechnologie. Im Gegensatz dazu will Epson die Anstrengungen im Markt für Business-Ink-Drucker und MFPs noch verstärken, vor allem im Vertragsgeschäft. „Jetzt erst Recht“, sagt dazu Jens Greine, seit August Head of Sales Office Print DACH bei Epson. Greine, seit 2009 Vertriebsleiter bei Epson Deutschland, leitet in seiner neuen Position die ebenfalls neue Abteilung, die sich um das Vertragsgeschäft mit Druckern und MFPs und die Solution-Plus-Partner kümmert. Den IT-Fachhandel und die Systemhäuser, bei denen das Drucker-

Jens Greine leitet bei Epson Deutschland die neue Abteilung für das vertragsgebundene Geschäft mit Office-Druckern.

geschäft nicht im Vordergrund steht, betreut nun die bisherige Abteilung für den Consumer-Sektor unter der Leitung von Annette Harenberg mit. Beide Manager sind gemeinsam für das Scannergeschäft verantwortlich, das in einer eigenen kleinen Business Unit verankert ist. Hier verzeichnet Epson momentan ein zweistelliges Wachstum, das zu einem guten Teil auf das Konto öffentlicher Auftraggeber geht.

Zuvor war das B2B-Geschäft mit Druckern und Projektoren in einer Abteilung zusammengefasst, die von Michael Rabbe verantwortet wurde. Wie Jens Greine ausführt, hat sich jedoch gezeigt, dass Partner und

Kunden bei den beiden Produktgruppen sehr unterschiedlich sind. In der neuen Struktur können sich die Vertriebsteams besser auf ihre jeweiligen Produkte und Partner konzentrieren. Rabbe kümmert sich nun exklusiv um das für Epson sehr wichtige Projektorbusiness. Er übernimmt hier zusätzlich eine europäische Funktion

Beim Vertragsgeschäft mit Druckern

ist Epson „gerade erst aus den Startlöchern herausgekommen“, so Greine. Allerdings lägen dadurch die Wachstumsraten derzeit im zweistelligen Bereich. Der Hersteller argumentiert auch hier mit der Nachhaltigkeit der Geräte durch niedrigen Energieverbrauch und die Müllvermeidung durch die RIPS-Technologie mit ihren sehr ergiebigen Tintenbeuteln. „An einem rein preisgetriebenen Geschäft sind wir nicht interessiert“, erklärt Greine dazu. Immer mehr Kunden würden auch erkennen, dass der Klickpreis nur einen Teil der TCO ausmacht, und sie langfristig mit Business-Ink-Geräten von Epson besser fahren. „Wenn der Farbanteil oder das Druckvolumen nicht passen, dann verzichten wir auch auf ein Projekt“, so der Epson-Manager weiter. Denn das Ziel seines Unternehmens liege im Profit durch ein hohes Druckvolumen, nicht im Verkauf möglichst vieler Geräte, die dann nicht zu den Anforderungen der Kunden passen.

Im kommenden Jahr sollen etliche neue Modelle noch bestehende Lücken im Geräteportfolio für Vertragskunden schließen, verspricht Greine. Der Fokus liegt auf der Weiterentwicklung der nachhaltigen Tinten-Drucktechnologie. Bei Dokumenten- und Print-Management setzt Epson weiter auf die Zusammenarbeit mit zertifizierten Lösungspartnern.



Mehr unter:
<https://bit.ly/ITB-OKI-MPS>

Autor:
Klaus Länger



ULTRASCHNELLER INTEL® VROC DUAL-PROZESSORSCALABLE SERVER MIT 2,5 ZOLL INTEL® NVMe SSDs.

Aquado® Purley Server mit
revolutionärer Intel® VROC Architektur.
Bahnt hyperschnelle Datenprozesse
ins Business der Zukunft.



Aquado® Server SC-2216-NVMe-V2 2U Rack

Betriebssystem **Windows Server 2022 Standard**

2x Intel® Xeon® Silver 4208 Prozessor 8-Core HT, Taktfrequenz: 2,10 bis 3,20 GHz (Intel® Turbo Boost) 11 MB L3 Cache / 8 Kerne / 16 Threads

4x 16 GB DDR4 RAM ECC 2666 MHz KINGSTON® ✦ **Intel® VROC Intel® SSD NVMe only Hardware Key** ✦ **2x 1 TB NVMe 2,5 Zoll PCIe x4 SSD**

Intel® DC P4510 ✦ Maximaler Datenträgerausbau Backplane 1: 8x 2,5 Zoll NVMe oder SSD / Backplane 2: 8x 2,5 Zoll SSD oder HDD ✦ **2x 480 GB SATA 2,5 Zoll 6G SSD Intel® DC S4510**

Intel® Add-in-Card 4-Port PCIe Switch NVMe ✦ **8-Port RAID Controller Microsemi® Adaptec® 8805 12G**

Intel® Server Plattform 2U Rack R2208WFTZSR ✦ Aquado® Tools Management ✦ **2x 10 Gbit Intel® LAN**

Redundanzweiterung Intel® 1300 Watt Xeon® Netzteil AXX1300TCRPS Titanium Efficiency
Intel® Remote Management Module 4 Intel® AXXRMM4LITE

3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service ✦

Optional bis 5 Jahre Vor-Ort-Service Next Business Day

Built-to-Order 5.223,00 €*

Individuell konfigurierbar nach Kundenkriterien. Moderate Aufpreise für Änderungen/Add-ons!

Preisangaben Händlereinkaufspreise zzgl. MwSt. Stand 09/2021. Änderungen / Druckfehler vorbehalten. Lieferung nur zu Aquado AGBs.



Windows Server

2022 Standard



SIE WERDEN KÜRZER UND GEFÄHRLICHER

DDoS

Imperva hat die Ergebnisse des DDoS-Berichts für das erste Halbjahr 2021 zur weltweiten Cyber-Bedrohungslage vorgestellt. Dabei kam unter anderem heraus, dass deutsche Unternehmen mehr in den Fokus von Angreifern geraten.

BILD: KENTOH - STOCK.ADOBE.COM

Deutsche Unternehmen waren laut dem DDoS-Report 2021 von Imperva bei rund zwölf Prozent aller Netzwerk-DDoS-Attacken involviert. Mit 46 Prozent aller DDoS-Angriffe nimmt die Region Asia Pacific einen Spitzenplatz ein. Besonders betroffen war Taiwan. Insbesondere die Computer- und IT-Branche war in den vergangenen sechs Monaten im Fokus der Angreifer: So entfielen fast 30 Prozent aller von Imperva abgeschwächten Angriffe auf Computer- und IT-Organisationen, dicht gefolgt von Unternehmens- (25%) und Finanzdienstleistungen (22%).

Im Juli 2021 konnten die Cybersecurity-Experten laut eigenen Angaben den bisher größten DDoS-Angriff abwehren, der einen Durchsatz von 1,02 Terabit pro Sekunde bei erstaunlichen 155 Millionen Paketen pro Sekunde erreichte.

Weiterhin stellt das Imperva-Team fest, dass der Trend hin zu kürzeren Angriffen mit höheren Volumen geht. Seit 2020 haben sich die DDoS-Angriffe vervierfacht, das Volumen hat sich verdoppelt, und die durchschnittliche Angriffsdauer beträgt nur noch sechs Minuten.

Kürzere Angriffe zielen vor allem darauf ab, Unternehmen mit schwachen oder veralteten Abwehrsystemen zu verwirren, zumal ihnen ihr Telekommunikations- oder

Internetdienstleister (ISP) meist keinen ausreichenden Schutz gegen DDoS-Angriffe bietet. Diese Dienstleister verwenden in der Regel firmeneigene Technologien und Lösungen, die nicht ständig einsatzbereit sind und keinen umfassenden Ansatz zur Schadensbegrenzung offerieren. Das jedoch bietet keinen effektiven Schutz vor globalen, hochgradig verteilten, kurzen, scharfen und anhaltenden Angriffen.

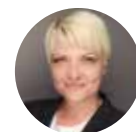
Oft verstärken die von Internet- und Telekommunikationsanbietern zur Entschärfung der Angriffe vorgenommenen Änderungen am Netzwerk-Routing die Dauer und Störung des Angriffs selbst. Im schlimmsten Fall leiten sie den eingehenden Internetverkehr ihrer Kunden nicht weiter, bis der Angriff vorüber ist, erklärt Imperva. Kürzere Angriffe sind gefährlicher, da sie eine Ablenkungstaktik als Teil eines größeren Multi-Vektor-Angriffs sein können. Herkömmliche DDoS-Lösungen sind oft so konfiguriert, dass sie diese Aktivität ignorieren und Angreifer unter dem Radar größere Angriffe planen können.

Zu all dem kommt, dass die Hürden für die Durchführung eines DDoS-Angriffs extrem niedrig sind: „Die Tools für einen DDoS-Angriff sind über DDoS-for-hire-Sites im Dark Web und sogar im normalen Internet leicht verfügbar“, berichtet Reinhart Han-

sen, CTO for Imperva Asia Pacific and Japan. „Und es ist billig. Es kostet nicht mehr als fünf Dollar pro Stunde.“ Laut den Untersuchungen von Imperva werden solche Dienste immer beliebter, da sie im Allgemeinen weniger ausgeklügelte Angriffsvektoren wie das TCP-Protokoll verwenden. In den vergangenen zwölf Monaten stiegen die paketbasierten TCP-Angriffe von etwas mehr als zehn auf fast 32 Prozent, und die bandbreitenbasierten TCP-Angriffe stiegen von vier auf 18 Prozent.

Obwohl DDoS-Angriffe günstig und einfach zu handhaben sind, können sie verheerende Auswirkungen auf ein Unternehmen haben: Eine Stunde Ausfallzeit kostet ein Unternehmen im Durchschnitt 100.000 Dollar, und ein Viertel der DDoS-Ziele wird zehnmal oder öfter angegriffen.

Auch Ransomware-Attacken sind dem Bericht zufolge wieder auf dem Vormarsch. Die Forscher konnten Drohungen gegen mehrere Kunden beobachten, bei denen Erpresser Zahlungen in Bitcoin forderten. Hier sind Forderungen von über einer Million US-Dollar nicht ungewöhnlich.



Mehr unter:
<https://bit.ly/IoT-DDoS>

Autor:
Heidi Schuster



Mit Tech Data und HPE erhalten Sie Ihre Wunschkonfiguration zum Promotion-Preis

Das neue HPE Flex Offers Programm bietet flexible Konfigurationen mit zusätzlichen Rabatten durch das Hinzufügen von Optionen. Sie greifen dabei auf HPE Bestseller-Produkte zurück, sodass langwierige Vorlauf-

zeiten Sie kaum noch bremsen können. Mit HPE Flex Offers und dem Hinzubuchen der Assemblierung durch Tech Data erhalten Sie also Ihren CTO als sofort verfügbares BTO Bundle!

Vorteile



Ersparnis

In den meisten Fällen gilt: Je mehr Komponenten Sie zu Ihrer Basis hinzufügen, desto höher ist Ihre Ersparnis.



Verfügbarkeit

Bei den Produkten handelt es sich um HPE Bestseller mit erhöhter Verfügbarkeit.



Komfortabel

Konfigurieren Sie sich Ihre Wunschlösung und profitieren Sie von der technischen Validierung in Echtzeit.



Exklusive Promotions

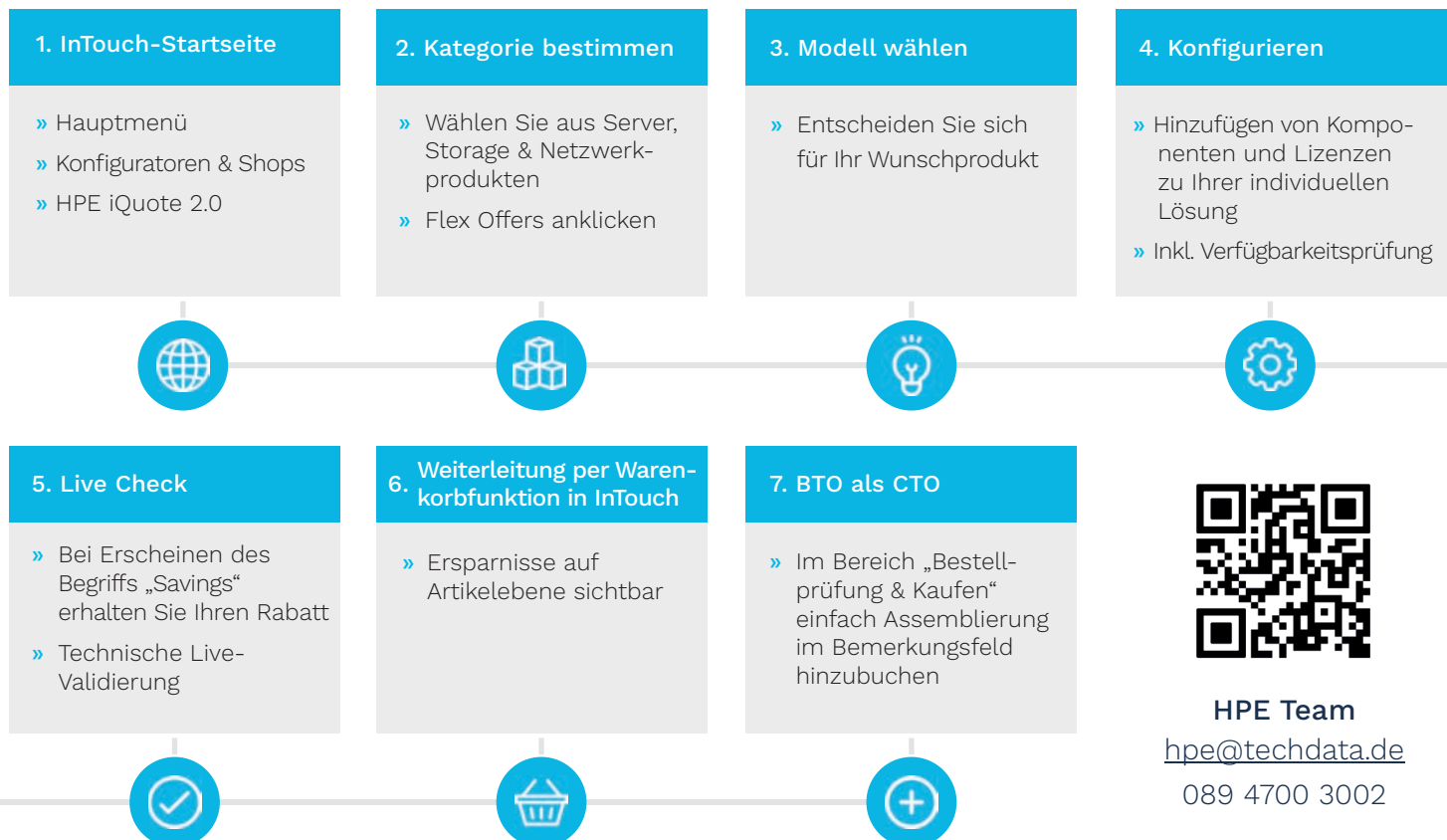
Zugang zu Rabattaktionen, die ausschließlich über HPE Flex Offers verfügbar sind.



Projektgeschäft

Laden Sie Ihre Konfiguration per Massenimport hoch und überprüfen Sie die Anwendbarkeit von HPE Flex Offers.

Ablauf



HPE Team
hpe@techdata.de
 089 4700 3002

NACHHOLBEDARF IM DIGITALEN BÜRO

Durch die Corona-Pandemie hat die Digitalisierung in deutschen Unternehmen einen Schub erlebt. Der Mittelstand zeigt beim Digital Office allerdings noch Nachholbedarf, wie eine Studie des Digitalverbands Bitkom ergeben hat.



BILD: FEODORA - STOCKADOB.COM

Alles mal eben im Unternehmen zu digitalisieren, klingt einfach, ist es aber nicht. Besonders mittelständische Unternehmen tun sich schwer, wie eine Umfrage des Bitkom zeigt, für die 502 Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland befragt wurden. So sieht sich die Hälfte (51%) der Unternehmen mit 100 bis 499 Beschäftigten als Nachzügler, wenn es um die Digitalisierung der Geschäfts- und Verwaltungsprozesse geht. Ebenso viele (51%) sind es bei kleinen Unternehmen mit 20 bis 99 Beschäftigten. Bei großen Firmen ab 500 Beschäftigten schätzt sich nur ein Drittel (32%) als Nachzügler ein.

„Das digitale Büro sorgte insbesondere in den vergangenen Monaten für bessere Arbeitsfähigkeit und Zusammenarbeit in der hybriden Arbeitswelt. Aber wir sehen im Mittelstand, dass es bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen konkrete Rückstände gibt. Das liegt vor allem an strukturellen Digitalisierungsdefiziten, die im Mittelstand schon seit längerer Zeit

bestehen“, sagt Nils Britze, Bereichsleiter Digitale Geschäftsprozesse beim Bitkom.

Die Investitionsbereitschaft ist im Mittelstand eher gering: Nur 39 Prozent der Unternehmen mit 100 bis 499 Beschäftigten geben in der Umfrage an, 2020 in die Digitalisierung ihrer Geschäfts- und Verwaltungsprozesse investiert zu haben. Ebenso viele (39%) investieren im laufenden Jahr. Die Investitionsbereitschaft in die Digitalisierungskompetenzen der Belegschaft ist sogar auf ein Vor-Corona-Niveau gesunken: Wie bereits 2018 geben 60 Prozent an, gezielt in die Fort- und Weiterbildung der Mitarbeitenden für die digitale Arbeitswelt zu investieren. 2020, in der Anfangsphase der Pandemie, taten dies noch knapp drei Viertel (72%).

Parallel nahm auch das Qualifikationslevel in den Unternehmen ab: Im Jahr 2020 gaben noch drei Viertel (75%) der mittelständischen Unternehmen an, über die erforderlichen Mitarbeitenden zu verfügen,

um die Digitalisierung voranzutreiben. Jetzt sagen das nur noch 60 Prozent – und damit sogar etwas weniger als noch 2018. Damals waren es 62 Prozent.

Das digitale Büro zeichnet sich unter anderem durch papierarme oder gar papierlose Prozesse aus. Hier haben die mittelständischen Unternehmen im Jahr 2020 große Fortschritte gemacht: Waren 2018 die Geschäftsprozesse erst von 29 Prozent der Unternehmen überwiegend papierlos, stieg der Wert auf 40 Prozent. Nun verzeichnen die Unternehmen jedoch einen kleinen Rückgang auf 36 Prozent.

Im Einsatz digitaler Lösungen zeigen sich ähnliche Tendenzen: Zwar nutzen mit 95 Prozent fast alle mittelständischen Unternehmen digitale Lösungen wie CRM, ECM oder ERP. Allerdings waren es im Vorjahr schon 98 Prozent und 2018 bereits 96 Prozent.

Die größten Hürden bei der Digitalisierung des Büros sieht der Mittelstand im hohen Investitionsbedarf sowie im Zeitmangel für Digitalisierungsprojekte (jeweils 70%). 67 Prozent fehlen ausreichend Standards.

„Besonders im Mittelstand sollten digitale Geschäftsprozesse als Chance gesehen werden, um knappe Ressourcen effizient zu nutzen und Leistung nachhaltig zu steigern“, so Britze. Auch die Anforderungen an die IT-Sicherheit (60%) sowie die Angst vor Datenverlust (59%) spielen bei mittelständischen Unternehmen eine große Rolle.

„Nur durch den Einsatz von modernsten digitalen Technologien lassen sich die hohen Anforderungen an Datensicherheit überhaupt erst umsetzen. Bei der richtigen Ausgestaltung wird das Digital Office zum Wettbewerbsvorteil im Mittelstand“, sagt der Bitkom-Experte.



Zum Podcast „Büro 4.0“:
<https://bit.ly/Buero-4>

Autor:
Heidi Schuster



DIE LEIDEN DURCH REMOTE WORK

Remote Work ist seit Beginn der Coronakrise ein fester Bestandteil der Arbeitswelt. Welche Herausforderungen für die Unternehmenskultur sich dabei für Firmen ergeben, zeigt die aktuelle Arbeitsmarktstudie von Robert Half.



BILDER: KARPENKO_ILIJA - STOCKADOB.COM

Das Arbeiten aus dem Homeoffice hat viele Vorteile, aber auch Nachteile. Mit welchen Herausforderungen Unternehmen bezüglich der Firmenkultur zu kämpfen haben, zeigt die Arbeitsmarktstudie von Robert Half. Demnach sagen mehr als zwei Drittel aller befragten Führungskräfte (69%), dass es grundsätzlich schwieriger ist, die Unternehmenskultur aufrechtzuerhalten. Das gilt insbesondere für Vertreter von kleinen Unternehmen (84%).

„Eine gesunde Unternehmenskultur ist wichtig und fördert die Identifikation und den Zusammenhalt der Kollegen. Wenn sich die Arbeit jedoch immer stärker in die eigenen vier Wände der Mitarbeiter verlagert, wird es schwieriger, eine Unternehmens- und Arbeitskultur zu etablieren“, sagt Emine Yilmaz, Vice President bei Robert Half. „Wenn also nur ein oder zwei Mitarbeiter des Teams im Büro anwesend sind, kann kein Team-Gefühl entstehen und nur schwer eine Unternehmenskultur gelebt werden.“

Es gibt verschiedene Gründe warum es für die Firmen aktuell schwierig ist, die Unternehmenskultur aufrechtzuerhalten. Diese unterscheiden sich laut der Arbeitsmarktstudie auch nach Größe des Unternehmens.

Am meisten erschwert die Aufrechterhaltung der Unternehmenskultur, dass weniger Feedback im Arbeitsalltag gegeben werden kann (29%), genauso wie generell eine mangelnde Kommunikation (29%). Letzteres ist besonders in großen Unternehmen eine Herausforderung (42%). Auch fällt das On- und Offboarding von Mitarbeitern schwerer (26%). Hinzu kommt, dass die Distanz zwischen den Kollegen zunimmt. Hier sind besonders kleine (29%) und mittlere Unternehmen (25%) betroffen. Daraus resultiert auch, dass durch die Bank weniger Teamarbeit stattfindet: in kleinen Unternehmen zu 24 Prozent, in mittleren zu 26 Prozent und in großen Unternehmen zu 21 Prozent. Insgesamt fehlt es bei 24 Prozent aller befragten Unternehmen an

den richtigen Technologien oder Tools. Überraschenderweise liegen hier die großen Unternehmen um zwei Prozent über dem Durchschnitt.

Auch wenn Remote Work die Aufrechterhaltung einer Unternehmenskultur erschwert, so ist Telearbeit als Teil der Unternehmenskultur für Firmen nicht mehr wegzudenken: Etwa jedes fünfte Unternehmen (21%) sieht darin demnach eine Priorität. Um eine Unternehmenskultur zu fördern, legen zudem 20 Prozent der Befragten den Fokus darauf, die Kommunikation und die Zusammenarbeit im Team zu fördern. Auch die Verbesserung des Mitarbeiter-Engagements und der Team-Moral gehören diesbezüglich zu den Top-Prioritäten der Unternehmen, ebenso das Nutzen neuer Technologien (jeweils 19%).

„Unternehmen stehen seit der Coronakrise stärker vor dem Spagat, Remote Work als attraktiven Benefit für Mitarbeiter und potenzielle Kandidaten anzubieten und gleichzeitig eine moderne Arbeitskultur zu schaffen, in der sich alle wohl fühlen und produktiv zusammenarbeiten können. Die Studie zeigt, dass der Schwerpunkt dabei vor allem auf einer guten Kommunikation und fördernden Maßnahmen für eine bessere Zusammenarbeit liegt, zum Beispiel durch Abfragen und Berücksichtigen der individuellen Bedürfnisse der Arbeitnehmer“, sagt Yilmaz.

Die Studie wurde im Juni 2021 im Auftrag von Robert Half durchgeführt. In Deutschland wurden 300 Manager mit Personalverantwortung (General Manager, CIOs, CFOs) in kleinen (50 bis 249 Mitarbeiter), mittelgroßen (250 bis 499 Mitarbeiter) und großen (500+ Mitarbeiter) Unternehmen befragt.



Mehr unter:
<https://bit.ly/hyb-work>

Autor:
Heidi Schuster



UNTERNEHMEN IM VISIER VON CYBERKRIMINELLEN

Der aktuelle Bedrohungsreport des Security-Anbieters G Data verzeichnet einen deutlichen Rückgang der abgewehrten Angriffsversuche im ersten Halbjahr 2021 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Während Cyberattacken auf Privatkunden um fast 20 Prozent gesunken sind, beträgt der Rückgang bei Unternehmen allerdings nur drei Prozent.

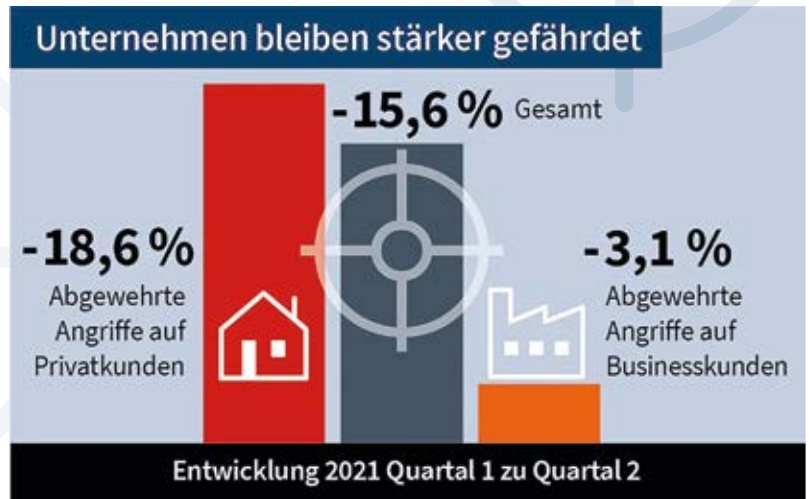


BILD: G DATA

BILD: TILL BUDDZ/BITKOM



„Die Digitalwirtschaft steht für technologische Innovationen, wirtschaftlichen Erfolg und gesellschaftlichen Aufbruch. Das ist auch das Versprechen, alle an der Digitalisierung gleichberechtigt teilhaben zu lassen.“

Susanne Dehmel, Mitglied der Geschäftsleitung, Bitkom

Deutschland fehlen aktuell über 86.000 IT-Fachkräfte. Tendenz steigend. Trotzdem gelingt es bisher nicht, Mädchen und Frauen für Digitalberufe zu begeistern.

Digitalisierung verpennt

Durch die Corona-Pandemie hat die Digitalisierung in Deutschland einen Schub erlebt. Der Mittelstand hinkt allerdings noch hinterher. Die Hälfte der mittelständischen Unternehmen sieht sich als Nachzügler.



BILD: BITKOM

Deutsche Wirtschaft erholt sich langsam

DIW-Konjunkturforscher rechnen wegen Lieferengpässen und Materialknappheit mit einem verhaltenen Wirtschaftswachstum. Erst im kommenden Jahr könnte die deutsche Wirtschaft wieder Fahrt aufnehmen.

Wachstumsbeiträge der einzelnen Komponenten des Bruttoinlandsprodukts in Prozentpunkten

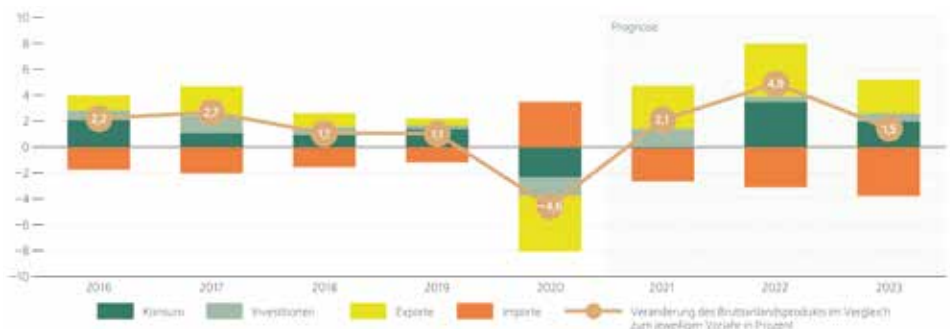


BILD: DIW



ENDPOINT PREVENTION, DETECTION UND RESPONSE

SO WIRD DER JÄGER ZUM GEJAGTEN – THREAT HUNTING SERVICES



Hannah Lamotte
Live-Cast Team
IT-BUSINESS

MODERATION



Christian Kanders
Sales Engineer
WatchGuard Technologies GmbH

SPEAKER

In diesem IT-BUSINESS Live-Cast erfahren Sie mehr über Threat Hunting Services als Bestandteil der Endpoint Security und wie dieser Dienst für MSPs und Mittelständlern bei der Gefahrenabwehr hilft.

Steigende Cyberkriminalität und Zunahme der Cyber-Attacks auf Endgeräte bedrohen Unternehmenszentralen, Niederlassungen und insbesondere Mitarbeiter die unterwegs oder im Home-Office sind. Traditionelle Endpoint Protection (EPP) und sogar Endpoint Detection und Response (EDR) bietet keinen hinreichenden Schutz bei Angriffen. Doch wie soll man reagieren? Komplizierte Gefahrenabwehr, noch mehr IT-Personal, weitere Alarme, die ignoriert werden - das muss nicht sein!

In diesem Webinar zeigt der **Security-Spezialist Christian Kanders** an praktischen Beispielen, wie Threat Hunting und

Zero-Trust Application Services als Teil einer mehrschichtigen Endpoint Security, effektiv 100% aller Prozesse auf allen Endpunkten erkennen und klassifizieren. Kompromittierte Rechner werden im Frühstadium erkannt und es wird proaktiv und automatisiert reagiert. Zudem werden die Vorteile und Erleichterung für Managed Service Provider (MSP) betrachtet.

Ihre Vorteile:

- Threat Hunting als gemanagter Service bietet Sicherheit und reduziert die Kosten - auch im Mittelstand.
- Hacker werden entdeckt und gestoppt, bevor der Angriff stattgefunden hat.
- Das Erkennen von Angriffsindikatoren (IoA) beim Threat Hunting bietet einen sehr effektiver Verteidigungsmechanismus, insbesondere gegen LotL-Angriffe (Living-off-the-Land).

Ihr Bonus!

Während des IT-BUSINESS Live-Cast haben Sie die Möglichkeit, **eine LED Designleuchte Qis Design Flamenca von BenQ** in pink zu gewinnen!



JETZT KOSTENFREI ANMELDEN

<https://bit.ly/LD-270921>





BILD: LASSEDESIGNEN - STOCKADOB.COM

STORAGE FÜR CONTAINER UND ALS SERVICE

Neben dem Brot-und-Butter-Geschäft mit Speichersystemen und dem Dauerbrenner Datensicherung gibt es Storage-Trends, die für den IT-Channel zunehmend wichtig werden: Storage für Container, As-a-Service-Modelle und die hybride Cloud.

Viele große Unternehmen sind derzeit damit beschäftigt, ihre Anwendungen grundlegend umzubauen. Sie werden nicht nur einfach virtualisiert, sondern in Microservices zerlegt, die dann in Container gepackt werden. Das Zauberwort lautet hier „Cloud-native“. Das muss aber nicht unbedingt heißen, dass diese modernen Anwendungen alle in der Public Cloud landen. Auch für das lokale Rechenzentrum ergeben sich hier Vorteile durch eine verbesserte Ressourcennutzung im Zusammenspiel mit einem leistungsfähigen Datenmanagement. Zudem passen diese modernen Anwendungen gut zu der Hybrid-Cloud-Strategie, die viele Unternehmen fahren.

Für die Orchestrierung der verteilten Microservices wird heute meist die Open Source-Plattform Kubernetes, kurz k8s, verwendet. Allerdings ist das aus vielen Einzelprojekten aufgebaute Kubernetes im Betrieb für viele Unternehmen nur schwer beherrschbar, vor allem da Fachkräfte mit Kubernetes-Hintergrund noch rar sind. In einer 2019 von Alcide, einem Anbieter von Sicherheitslösungen für Kubernetes, durchgeführten Umfrage haben 43 Prozent der befragten Firmen die Orchestrierungsplattform als „unübersichtlich“ und als „Black Box“ bezeichnet.

Zudem haben die Entwickler von Containern für Cloud-native Applikationen nicht an einfache Lösungen für das persistente Speichern von Daten gedacht. Kubernetes kann zwar verschiedenste Arten von Storage als externes Volume nutzen, die Liste reicht von lokalem Storage über Storage-Arrays mit NFS oder CephFS bis hin zu Cloud-Block oder Cloud-File-Services, aber das Management ist recht komplex. Diese Lücke schließen Storage-Hersteller, die passende Lösungen auf Basis von Kubernetes anbieten. Diese gehen sogar oft über das reine Speichermanagement hinaus. So hat beispielsweise NetApp mit Astra eine Speicher- und Daten-Services-Plattform für Kubernetes entwickelt und zudem mit Spot einen Cloud-Management- und Monitoring-Anbieter übernommen, der mehrere Lösungen für den Umgang mit Containern im Portfolio führt.

Pure Storage hat mit der Übernahme von Portworx ebenfalls Kubernetes-Expertise erworben. Die Enterprise Storage Plattform von Portworx deckt Anwendungen wie Container, Database sowie Software as a Service ab. Sie wird zwar mit der Pure-Storage-Software auf den Systemen

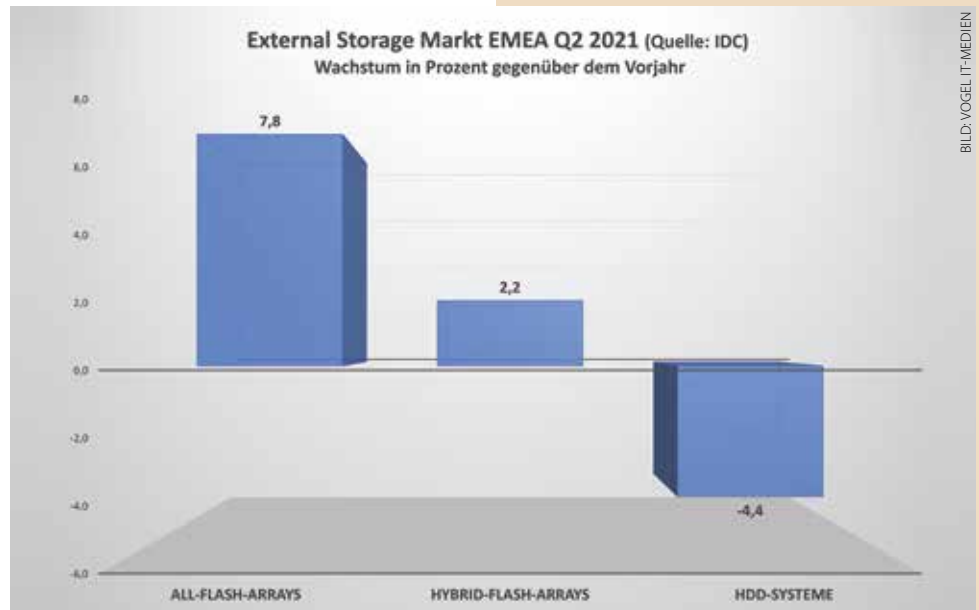


BILD: VOGEL IT-MEDIEN

integriert, bleibt aber weiterhin als Softwarelösung für beliebige Infrastrukturen anderer Hersteller nutzbar, wie Pure Storage betont. Mit den brandneuen Portworx Data Services geht der Hersteller nun einen Schritt weiter und bietet ein einfaches Deployment von Datendiensten auf Kubernetes an. Den Anfang machen dabei Datenbanken als Service mit kuratierten Applikationstemplates und auf die Applikation zugeschnittenem Backup und Restore.

Scality hat mit Artesca eine hoch skalierbare Objektspeichersoftware für Kubernetes-Umgebungen auf den Markt gebracht. Die Einsatzszenarien reichen von Edge-Standorten über das Datacenter bis hin in die Multi-Cloud. Derzeit ist die Lösung ausschließlich über den Anbieter HPE und dessen Channel verfügbar und

Leichtes Wachstum im EMEA-Storage-Markt

Laut dem Quarterly Disk Storage Systems Tracker von IDC für die EMEA-Region ist der Markt für externe Storage-Systeme im zweiten Quartal 2021 mit 3,3 Prozent beim Dollar-Umsatz leicht gewachsen, in Deutschland überdurchschnittlich. Das größte Plus konnten dabei All-Flash-Arrays mit 7,8 Prozent Plus gegenüber dem Vorjahr verbuchen. Ihr Anteil an den insgesamt ausgelieferten Systemen stieg auf 45 Prozent. Das Hybrid-Flash-Segment konnte 2,2 Prozent zulegen und den Anteil von 37 Prozent bei den Systemen halten. Der Umsatz mit reinen HDD-Systemen ging dagegen um 4,4 Prozent zurück. IDC macht dafür die Flaute bei spezialisierten Backup-Appliances verantwortlich. Die Konkurrenz durch Cloud-Lösungen macht sich bemerkbar.



BILD: JACKKIDS - STOCKADOBECOM

Storage-Trends im Client- und Consumer-Markt

Bei Speichermedien für PCs und Notebooks geht der Kurs klar in Richtung SSD. M.2-Steckplätze sind nicht nur in Notebooks die Norm, sondern auch auf PC-Mainboards zu finden. Zudem ermöglichen sie den Bau sehr kompakter Mini-PCs oder sehr flacher All-in-One-Rechner.

Laut Frank Kalisch, Director IM Storage bei Samsung, geht der größte Anteil der über den Channel verkauften SSDs zwar noch auf das Konto von SATA-Modellen, das größte Wach-



BILD: PETERS/OBODA91 - STOCKADOBECOM

M.2-SSDs verzeichnen ein starkes Wachstum im Handel. Das gilt vor allem für PCIe-Modelle.

tum verzeichnen aber M.2-Riegel mit NVMe-Interface. Da inzwischen nicht nur AMD mit den Ryzen-Prozessoren für Desktop-Rechner, sondern auch Intel mit Tiger Lake und Rocket Lake NVMe-SSDs mit PCI-Express-4.0-Schnittstelle unterstützen, steigen hier Angebot und Nachfrage. Mit Intels kommendem Alder Lake-Prozessor und dem Z690-Chipsatz werden sogar Mainboards mit vier M.2-Steckplätzen für PCIe-4.0-SSDs möglich.

Für eine höhere Kapazität und sinkende Preise bei SSDs sorgen 3D-NAND mit immer mehr Layern und die QLC-Technologie. Daher bewegen sich manche SSDs mit einem TB Kapazität und mit etwas niedrigerer Performance inzwischen in Preisregionen von deutlich unter 100 Euro und werden damit auch als zusätzliche Datenspeicher statt einer HDD interessant.

Bei höheren Kapazitäten sind die Preise von SSDs und HDDs dagegen immer noch sehr weit auseinander. Daher sind auch die meisten NAS-Geräte für Privatanwender oder Kleinbetriebe immer noch HDD-basiert. Allerdings kommen auch hier vermehrt M.2-SSDs als Cache zur Leistungssteigerung zum Einsatz. Zudem spielt auch hier die Verbindung zur Cloud eine wachsende Rolle.

zwar auf ausgewählten HPE-Systemen oder als Cloud-Service über HPE Greenlake. Noch dieses Jahr folgt aber die Möglichkeit der Installation auf anderen zertifizierten All-Flash-Systemen.

Datenmanagement als Erweiterung des traditionellen Storage-Geschäfts spielt auch über Kubernetes hinaus eine wichtige Rolle bei praktisch allen Herstellern von Storage-Systemen und erst recht bei den Anbietern von Storage-Software. Sie positionieren sich dabei gegenüber den Kunden als ideale Lösungsanbieter für die hybride Multi-Cloud, mit der hohe Performance, die Hoheit über sensible Daten und eine maximale Skalierbarkeit unter einen Hut gebracht werden sollen. Ein wichtiges Ziel ist dabei, einen Vendor-Lock-in beim Cloud Provider zu vermeiden. Hier sind auch Systemhäuser und VADs gefragt, um gemeinsam mit den Kunden eine passende Lösung für deren Anwendungsprofil zu entwickeln.

Die Private Cloud im Rechenzentrum der Kunden oder bei einem Colocation-Anbieter sollte so dimensioniert sein, dass alle Performance-kritischen und vertraulichen Daten problemlos gespeichert werden können. Die Public Cloud kann Lastspitzen bei unkritischen Daten abfangen, als Replikationsziel dienen oder als finaler Speicher für das Backup statt einer lokalen Tape-Infrastruktur. Auf jeden Fall müssen hier die entsprechenden SLAs gewählt werden, um etwa Daten in mehreren Verfügbarkeitszonen abzulegen. Passende Lösungen sollten zudem ein Daten-Management mit einem hohen Automatisierungsgrad beinhalten, um den Administrationsaufwand in Grenzen zu halten. Die Nachfrage bei den Kunden ist jedenfalls groß. In einer 2020 von Nutanix in Auftrag gegebenen Umfrage gaben 86 Prozent der befragten Unternehmen an, dass sie in der hybriden Cloud das ideale Modell sehen.

Nicht nur die Storage-Architekturen, sondern auch die Bereitstellungs- und Abrechnungsmodelle folgen bei lokalen Rechenzentren den Konzepten der Cloud. Neben dem Verkauf oder Leasing von Systemen bieten sie zunehmend Modelle an, bei denen nicht nur Cloud-Storage, sondern auch On-Premises-Lösungen im lokalen Datacenter, bei Colocation-Anbietern, in Zweigstellen oder an Edge-Standorten verbrauchs basiert abgerechnet werden. Neben dem Pionier HPE mit Greenlake bieten Pure Storage und zu-

letzt Dell mit Apex entsprechende Storage-Services an, die den Kunden auch durch eine bessere Skalierbarkeit Vorteile bringen sollen. Zudem enthalten die Angebote eine Hybrid-Cloud-Komponente und ein übergreifendes Management.

Bei den Systemen legt All-Flash weiter zu. Technologien wie QLC und 3D-Chips mit immer mehr Layern treiben die Kapazitäten nach oben und senken gleichzeitig die Kosten, auch wenn derzeit die SSD-Preise durch Probleme in den Lieferketten anziehen. In der Leistung sind vor allem NVMe-SSDs den Festplatten weit voraus. Mit PCI-Express 4.0 wird der Vorsprung noch größer. Da nun nicht nur die Epyc-Prozessoren, sondern auch die neuen Intel-Xeons der Ice-Lake-SP-Familie PCIe 4.0 unterstützen, bringen immer mehr Hersteller SSDs mit der schnelleren Schnittstelle auf den Markt.

Spannend in diesem Zusammenhang ist auch die U.3-Tri-Mode-Plattform mit einer universellen Backplane und einem universellen Controller gemäß der Spezifikation SFF-TA-1001. Im Zusammenspiel mit dem hierverwendeten SFF-8639-Connector kann ein Laufwerkseinschub im Storage-Server universell für SATA-, SAS- und für NVMe-SSDs mit PCIe-4.0-Interface verwendet werden. Der Controller erkennt eigenständig, welches Speichermedium eingesetzt wird, und wählt das passende Schnittstellenprotokoll aus.

Die HDD ist allerdings für das preisgünstige Speichern sehr großer Datenmengen immer noch die beste Option. Die Hersteller treiben auch die Datendichte und die Kapazität immer weiter nach oben. Seagate setzt dabei auf die HAMR-Technologie (Heat-Assisted Magnetic Recording) und Toshiba auf MAMR (Microwave Assisted Magnetic Recording), an dessen Entwicklung auch Western Digital beteiligt war. Mit Hilfe der OptiNAND-Technologie in Kombination mit Energy-Assisted PMR erreicht Western Digital allerdings auch ohne Laser oder Mikrowellenfeld eine Kapazität von 20 TB bei neun Plattern. Bei OptiNAND dient ein Flash-Baustein in der HDD als Speicher für Metadaten, mit denen die Schreibköpfe genauer positioniert werden können.



Mehr unter:
bit.ly/ITB-Daten-Klima

Autor:
Klaus Länger



Last line of defense.

Backup in Zeiten von Ransomware.

Infos und technische Hintergründe zum Data Center in unseren Webinaren:

14.10. | PowerProtect Cyber Recovery | Pre-Sales-Prozess

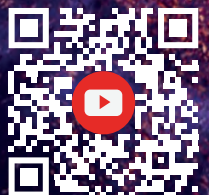
14.10. | Data Domain | Systemhärtung

15.10. | Cyber Recovery | Last line of defense



... und auf dem TIM YouTube-Kanal:

PROTECT IT – RESTORE IT



TRESORE, DIE IN DEN WOLKEN SCHWEBEN

Software as a Service boomt. Datenverkehr, Workloads und Daten wandern daher tendenziell raus aus dem eigenen Rechenzentrum, rein in die Cloud. Hier sind neue Sicherungskonzepte gefragt. Es bieten sich aber auch Möglichkeiten, alte Konzepte neu zu denken.

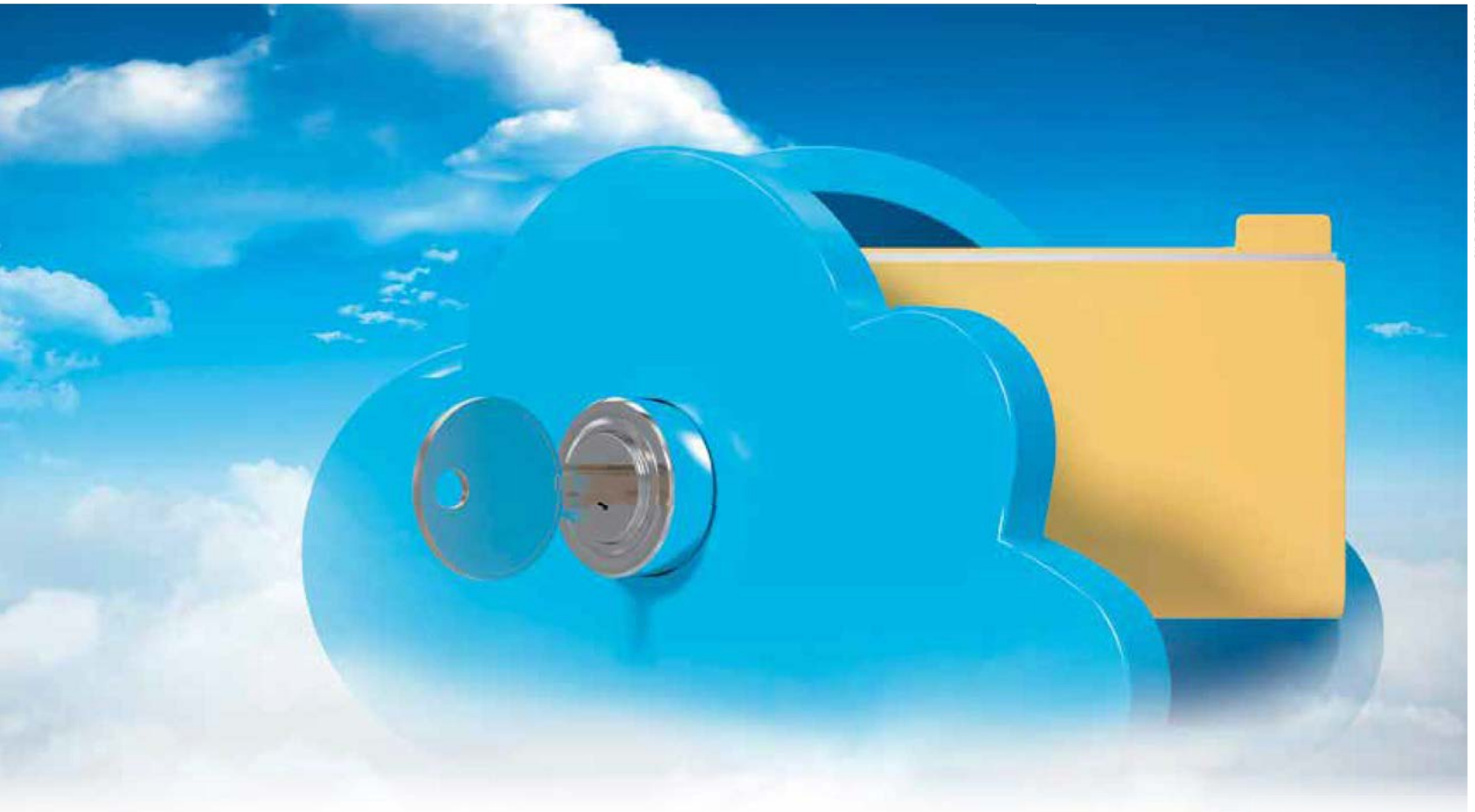


BILD: VECTORFUSIONART - STOCKADORE.COM

Im Storage-Kontext pflügt die Cloud und ihr technologischer Siegeszug die IT-Landschaft komplett um. Tiefe Furchen hinterlässt die Verlagerung von Arbeitsprozessen und Workloads durch Produktivsysteme wie beispielsweise Microsoft 365 samt Teams oder SaaS-Anwendungen wie Salesforce in die Cloud. Insbesondere der Trend hin zum Homeoffice hat diese Entwicklung befeuert.

Zwar sichert Microsoft unstrukturierte Daten, die im 365-Umfeld anfallen, zum Beispiel gemeinsam erstellte Dokumente oder Mails, in einem Hersteller-eigenen Rechenzentrum auf eine Art und Weise, die kleine und mittelständische Betriebe erst mal hinsichtlich Sicherheit und Ver-

fügbare hinbekommen müssen. Dennoch handelt es sich dabei lediglich um eine Grundsicherung, und trotz der Duplizierung von Kundendaten über mehrere Microsoft-Server sind nicht alle Datenverlust-Szenarien abgedeckt. So liegen beispielsweise verloren gegangene, gelöschte oder beschädigte Inhalte in der Verantwortung des Kunden.

Vorsehentliche Datenlöschung durch den Anwender oder Admin oder das böswillige Agieren, beispielsweise um Rache am Arbeitgeber zu nehmen, sind nur zwei von vielen Szenarien, die SaaS- und klassische Backup-Admins in den Unternehmen laut einer Umfrage, die der Datensicherer

Veeam in Auftrag gegeben hat, durchaus auf dem Schirm haben. Auch Ramsomware-Probleme und Compliance-Überlegungen spielen hier mit rein (s. Seite 34).

Handelt es sich um ein Versäumnis von Microsoft, hier keine granularere einstellbare Backup-Lösung für M365 zu bieten? Nein, im Sinne einer Plattform-Ökonomie setzt der IT-Konzern auf Hersteller, die sich spezialisiert haben und ihre Lösungen andocken. Um Daten in der Cloud vollumfänglich zu sichern, ist konzeptionell eine Drittanbieter-Lösung gefragt. Das geschieht inzwischen durch Security-Hersteller; providerseitig beispielsweise durch ein Komplettangebot der Deutschen Tele-



MEHR HIGH-SPEED SPEICHER FÜR DEINE KONSOLE

**WD_BLACK™ SN850
NVMe™ SSD MIT KÜHLKÖRPER**

Works with PlayStation™ 5*

Erweitere Deinen PlayStation™ 5 Speicher mit der kompatiblen WD_BLACK SN850 Kühlkörper NVMe™ SSD.

Durch den M.2-Erweiterungssteckplatz erhältst Du bis zu 2 TB Kapazität und PCIe® Gen4-Technologie der nächsten Generation.
[nicht für NAS- oder Serverumgebungen gedacht]

[WDBLACK.COM](https://www.wdblack.com)

©2021 Western Digital Corporation und Tochterunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.
*Limitiert für Beta-Benutzer mit kompatibler PS5™-Firmware.

WD_BLACK™



SaaS- und Backup-Admins zur Cloud-Datensicherung

SaaS- und Microsoft-365-Administratoren wissen durchaus, dass sie Cloud-Daten sichern müssen. Wie Veeam in einer in Auftrag gegebenen Studie herausgefunden hat, sind SaaS-Administratoren und Backup-Verantwortliche aus denselben Gründen der Ansicht, dass die integrierten Verfügbarkeitsmechanismen von Microsoft 365 nicht genügen. Folgerichtig müssen Daten weiterhin auf herkömmliche Weise gesichert werden.

Allerdings haben SaaS- und Backup-Administratoren die Gründe hierfür unterschiedlich gewichtet.



BILD: MARTIALRED - STOCKADOBECOM

Kommentar

Unsterbliche Disketten dank Save-Icon

Optimal gelagerte Disketten, die gegen Sonneneinstrahlung und Magnetismus abgeschirmt wurden, dürften Lagerzeiten von bis zu 30 Jahren überdauern. Theoretisch könnten also einige noch im Einsatz sein. Praktisch spielt diese veraltete Technologie in keinem ernst zu nehmenden Data-Management-Konzept mehr eine Rolle.

Es soll sogar junge Mitarbeiter geben, die beim Anblick einer 3,5-Zoll-Diskette gefragt haben, ob das ein 3D-Print eines Speichersymbols ist. Im Reich der Symbole fristet die Diskette nämlich ihren wohlverdienten Ruhestand und dient der Datensicherung bei jedem Klick auf das Save-Item.

Oder, um das in einer unangemessenen und pathetischen Formulierung zusammenzufassen, die seit Jahren durch das Internet geistert: „Floppy disks are like Jesus: They died to become the icon of saving.“

kom oder durch Dienstleistungen, die Managed Service Provider zu einem Gesamtpaket schnüren.

Die 3-2-1-Backup-Regel zur Datensicherung spielt in der anderen Richtung eine Rolle. Im Cloud-Zeitalter ist es nicht nur eine Herausforderung, Daten aus dem Cloud Computing herkömmlich zu sichern, sondern auch eine Chance, die Cloud im Sinne der „1“ aus der Backup-Regel zu sichern: Drei Kopien sollen erstellt werden, die Kopien sollen auf zwei verschiedene Arten von Speichermedien gespeichert werden, und eine Kopie der Daten soll an einen externen Standort gespeichert werden.

Da drängt sich die Cloud förmlich auf, was den externen Speicherstandort angeht. Denn wer will stattdessen lieber Hardware-Datenträger umherfahren, um sie Tag für Tag andernorts zu bunkern? Einige Backup-Systeme verfügen inzwischen über die Möglichkeit, dass sobald ein On-Premises-Backup gefahren wird, auch gleichzeitig ein Cloud-Backup durchgeführt wird.

Um aus Compliance-Sicht von Anfang an in sicheren Fahrwassern unterwegs zu sein, bieten einige Anbieter die Möglichkeit, die Funktion „S3 Object Lock“ bei AWS zu nutzen. Bei diesem Feature ist es niemandem mehr möglich, auch nicht dem Administrator, Daten zu ändern oder zu löschen. So ist eine revisionssichere Archivierung sichergestellt, die zudem eine gute Alternative zum Tape-Backup darstellt, das dann nicht mehr im Sinne der Backup-Regel an andere Orte gefahren werden muss.

Im Zusammenspiel zwischen Rechenzentrum und Cloud geht eine steigende Cloud-Nutzung nicht so weit, dass das Rechenzentrum ausgedient hat, so Veeam in der Studie. Vielmehr führt das Hinzufügen von in der Cloud gehosteten Servern dazu, dass der Anteil physischer oder virtueller Server in der Rechenzentrums Umgebung abnimmt. Nur 62 Prozent der in der Cloud gehosteten Server wurden im Laufe der Zeit aus dem Rechenzentrum heraus migriert. Die übrigen 38 Prozent wurden vielmehr direkt in der Cloud eingerichtet. Glaubt man den Studienergebnissen, zeigt sich, dass Migration aus der lokalen Umgebung in die Cloud nicht immer eine Einbahnstraße ist. So haben laut der Studie zwar 58 Prozent der Unternehmen Workloads nicht wieder aus der Cloud in die lokale Umgebung migriert, aber 42 Prozent haben eine solche Migration vorgenommen. Das Rechenzentrum hat also trotz Cloud-Hype noch lange nicht ausgedient.

In puncto Kubernetes gewinnt Storage-Management weiterhin an Bedeutung. In Kubernetes-Umgebungen spielen flüchtige Container eine Rolle, und der Schwerpunkt liegt von vornherein nicht auf der Infrastruktur, sondern auf den Anwendungen. Daten auch innerhalb von Containern zu schützen (und nicht nur im Storage-Repository), ist eine Herausforderung, auf die derzeit viel Entwicklungs-Power konzentriert wird.



Beträgt die Ausfallwahrscheinlichkeit für eine Kopie 1/100, sinkt diese bei zwei Systemen auf: $1/100 * 1/100 = 1/10.000$. Bei einem dritten System auf $1/1.000.000$.
Autor: Dr. Stefan Riedl



... 21unity Collaboration Cloud

Die 21unity hat sich in der Vergangenheit als Nischenanbieter im Custom-Made High-Performance-Computing und Storage-Segment etabliert. Nun bringt der Lösungsanbieter seine eigene Collaboration Cloud auf den Markt.

Made-in-Germany:

Custom-Made High-Performance-Computing

21unity präsentiert sich unabhängig von den etablierten amerikanischen Global Playern als deutscher Cloudanbieter. Mit ausgewählten Kunden hat 21unity seine Collaboration Cloud bereits getestet und die Kunden sind begeistert.

Im heutigen IT-Markt wird es zunehmend wichtiger, unabhängige und dennoch sichere Systeme zu betreiben und sich somit die Freiheit eigener Kontrolle und Entscheidungen im Unternehmen zu bewahren. Die große Herausforderung ist es, die gleiche Skalierbarkeit und Funktionalität moderner Cloud Systeme zu bekommen, selbst wenn ein Public Modell nicht möglich (Compliance, DSGVO, sensible Daten etc.) oder gewünscht ist. Eine Lösung, die genau dies bieten kann, ist die 21unity Cloud.

Die 21unity Cloud bietet nicht nur den obligatorischen Cloudspeicher, sondern wartet mit einem umfassenden Collaboration Office auf. Calendaring, Workflow Management, Wiki, Chat und Video Funktionen sind inbegriffen. Mobiles Arbeiten benötigt somit nur noch eine Internetverbindung, alle relevanten Apps sind bereits vorhanden.

Eine perfekte Lösung gerade für mittelständische Unternehmen, die nicht die eigenen Ressourcen oder entsprechendes Know-How haben. 21unity Cloud wird von Profis betrieben, die zu jeder Zeit die Sicherheit und Lauffähigkeit der Systeme garantieren.

Der Service von 21unity umfasst Leistungen und Infrastrukturlösungen wie etwa Recheneinheiten (HPC Cluster), Speicher und Datenbanken, OpenStack, Containerlösungen auf Basis von Kubernetes. Die Basis hierfür bilden die 21unity HPC Systeme, die maßgeblich in Deutschland / Europa hergestellt werden.

Die Cloud läuft im eigenen Datacenter auf 21unity PowerServern und kommt mit einem auf

21unity PowerServer Systeme



mit Western Digital JBOD
ULTRASTAR DATA60-Hybrid

Hard- und Software maßgeschneiderten Linux-OS daher. Damit sind die 21unity PowerServer bis zu 8 x schneller und energieeffizienter als herkömmliche Server. Sie verfügen über RISC Dual Prozessoren mit modernen Western Digital DataCenter NVMe SSDs und HDDs.

Das optimale Zusammenspiel der verwendeten Bauteile und der Architektur ermöglicht höhere Datentransferleistungen sowie eine effizientere Ausnutzung der Rechenkapazität und Datenverarbeitung. Die hohe Leistungsfähigkeit orientiert sich an den Anforderungen von KI, AI, Industrie 4.0, Big Data und Internet of Things, und deckt damit das Zusammenspiel zwischen Cloud- / Edge-Computing und Microservices ab. Durch das maßgeschneiderte OS Linux-Derivat erreichen die Systeme herausragende Rechenleistung und bewältigen hohe Datenworkloads in kürzerer Zeit. Durch die Verwendung von Container based

Architectures (Kubernetes) ist eine effiziente Nutzung der Leistungsfähigkeit der Systeme gewährleistet.

Ein Vorteil, der durch die Verwendung von Open-Source Technologie entsteht, ist eine sehr hohe Interoperabilität und ein ‚frei werden‘ vom sog. Vendor-Lock-In. Offene Schnittstellen und Software führen auf weite Sicht zu einer Standardisierung der IT, indem möglichst viele operative und Entwicklungsschritte auf zentralen Plattformen wie einer 21unity Cloud abgebildet werden können. Dies führt zu immensen Zeit- und Kosteneinsparungen und reduziert Komplexität, die normalerweise durch komplizierte Integrationen von geschlossenen Systemen entsteht.

Im Cloudkonzept greifen technische, prozedurale sowie organisatorische Aspekte ineinander, um den Kunden die Datenhoheit zu gewährleisten. Softwarepflege und Aktualisierungen werden von 21unity übernommen. Für Erweiterungen und Updates steht eine Testumgebung zur Verfügung.

Aktuell arbeitet die 21unity an der Entwicklung einer neueren Generation 21unity PowerServer wie an einem Hybrid-SAN – beide wiederum bestückt mit WD DataCenter Datenträgern.

Das Dienste-Angebot der 21unity Cloud wird auch zukünftig permanent erweitert werden. In Kürze soll eine DSGVO-konforme Emailarchivierung implementiert werden – die hierfür notwendigen Erweiterungsarbeiten im Rechenzentrum sind bereits im Gang.

Für weitere Informationen:

21unity GmbH

+49 6071 9287 940

info@21unity.de

www.21unity.de/21unity-Cloud.html

AN STORAGE FÜHRT KEIN WEG VORBEI

Daten gehören zu den wertvollsten Vermögenswerten eines Unternehmens. Im Zuge der Digitalisierung nimmt nicht nur deren Menge sowie ihre Bedeutung zu, sondern sie werden auch zunehmend in der Cloud gespeichert. Dies bedarf einer guten Speicherstrategie.

Ordnung ist das halbe Leben. Dieses altbekannte Sprichwort hilft nicht nur im Alltag für mehr Effizienz, wenn man beispielsweise weiß, wo man seinen Schlüssel hingelegt hat, sondern kommt vor allem beim Thema Storage zum Tragen.

Denn nicht nur wächst die Menge an Daten, die pro Jahr erzeugt und repliziert werden, stetig an, sondern auch deren Bedeutung. Umso wichtiger ist es Ordnung bei der Speicherung zu haben, wo und wie Daten

>> Unterstützung bei der Implementierung sowie die Möglichkeit für Kunden eine Demoversion zu haben, ist für uns als Partner wichtig.

Uwe Krämer,
Solution Architekt, Experis IT Services



abgelegt und verarbeitet werden. Hinzu kommt die immer komplexer werdende IT-Landschaft, denn Daten und Workloads sind oft über Standorte verteilt. Demnach

wächst auch der Markt mit Data Storage und Data Management, wie die Zahlen des IT-BUSINESS-Panels zeigen. 70 Prozent der befragten ITK-Fachhändler und Systemintegratoren halten es für „wichtig“. Davon sogar 26 Prozent für „sehr wichtig“. Für unwichtig halten es nur zwölf Prozent der befragten Teilnehmergruppe.

Die Cloud verändert auch die Storage-Welt. Jedoch wandern nicht alle Daten direkt in die Cloud, vielmehr entsteht ein Mix aus Public und Private Clouds sowie lokal gespeicherten Daten in Rechenzentren. Diese „neue“ Art der Speicherung macht sich auch im Markt bemerkbar. Denn neben der klassischen Hardware wird nun auch vermehrt Software für Storage benötigt. Damit wird nicht nur das Data Management, sondern auch Kubernetes für Storage-Hersteller sowie Systemhäuser relevant. Diese Entwicklung bestätigen auch die Ergebnisse des IT-BUSINESS-Panels. Vor allem die befragten Distributoren/Hersteller haben das Potenzial der Cloud-nativen Technologie für Storage-

Lösungen bereits erkannt. Für 68 Prozent der befragten Distributoren und Hersteller sind Storage-Lösungen für Kubernetes „wichtig“ für ihr Portfolio. Davon bewerteten es sogar 38 Prozent mit „sehr wichtig“. Für unwichtig befinden es nur 20 Prozent.

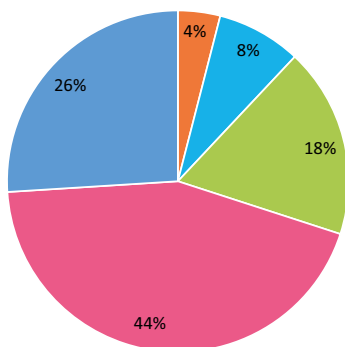
>> Wir sind mit unseren Hersteller- und Distributions-Partnern sehr zufrieden.

Matthias Blatz,
Entscheider, Heidelberg IT Management



Die befragten Partner sind bei diesem Thema noch etwas zurückhaltender, eine positive Tendenz bezüglich der neuen Technologie lässt sicher aber durchaus beobachten. Denn knapp die Mehrheit mit 59 Prozent hält es zwar für „wichtig“. Jedoch sind 27 Prozent der Partner komplett anderer Meinung. Weitere Ergebnisse des IT-BUSINESS-Panels finden Sie über den QR-Code auf Seite 33.

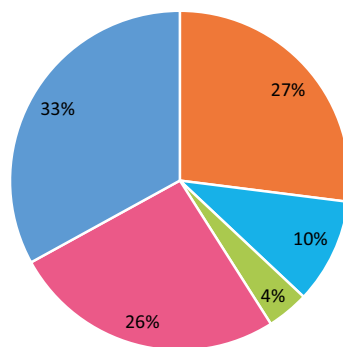
Wie wichtig sind Data Storage und Data Management für Ihr Business?
(Das sagen ITK-Fachhändler/ Systemintegratoren)



sehr unwichtig unwichtig mittel
wichtig sehr wichtig

QUELLE: IT-BUSINESS

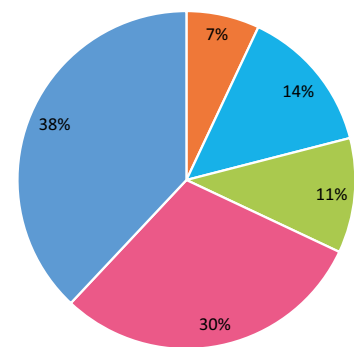
Wie wichtig sind Kubernetes-Lösungen für Storage-Projekte Ihrer Kunden?
(Das sagen ITK-Fachhändler/ Systemintegratoren)



sehr unwichtig unwichtig mittel
wichtig sehr wichtig

QUELLE: IT-BUSINESS

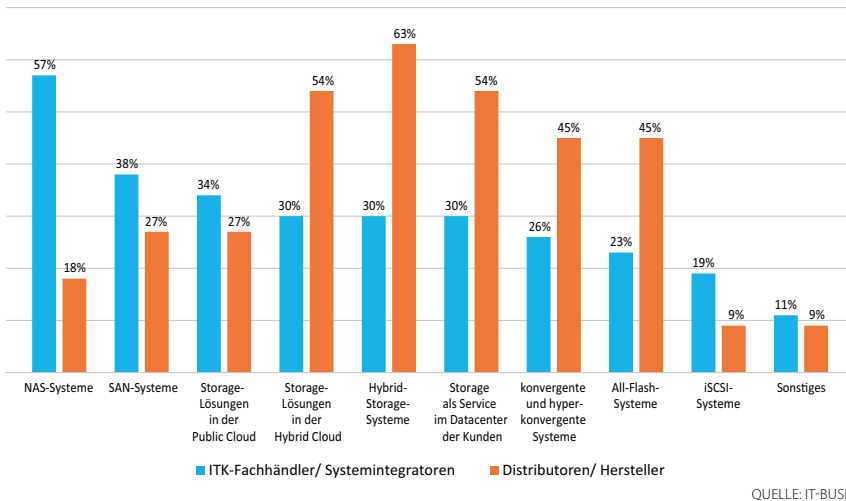
Wie wichtig sind Storage-Lösungen für Kubernetes in Ihrem Portfolio?
(Das sagen Distributoren/ Hersteller)



sehr unwichtig unwichtig mittel
wichtig sehr wichtig

QUELLE: IT-BUSINESS

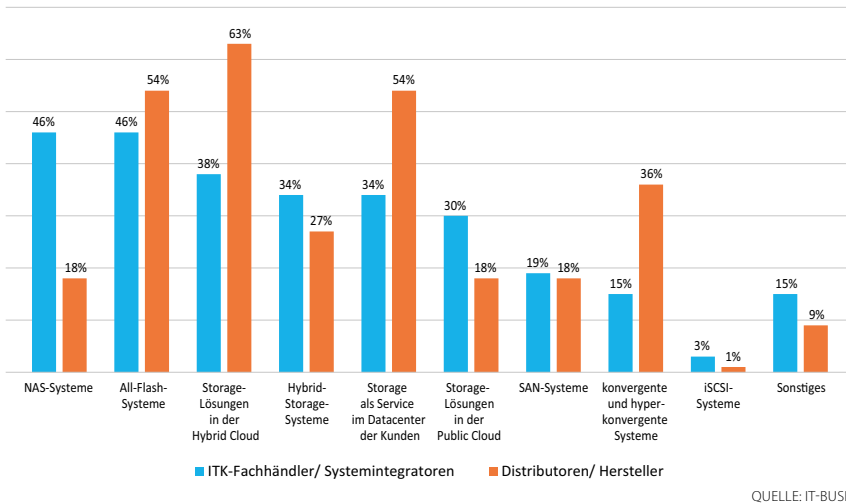
Mit welchen Storage-Lösungen machen Sie aktuell das beste Geschäft?



Aktuelle Umsatzbringer

Bei der Frage, mit welchen Storage-Systemen aktuell die besten Geschäfte gemacht werden, sind sich die ITK-Fachhändler / Systemintegratoren und Distributoren / Hersteller uneinig. Auf Platz eins der befragten ITK-Fachhändler / Systemintegratoren stehen mit 57 Prozent NAS-Systeme, gefolgt von SAN-Systemen mit 38 Prozent. Den dritten Platz der aktuellen Bestseller der befragten ITK-Fachhändler / Systemintegratoren belegen Storage-Lösungen in der Public-Cloud. Das sehen die befragten Distributoren / Hersteller ganz anders. Ihre Nummer eins ist mit 63 Prozent Hybrid Storage, gefolgt von Storage-Lösungen in der Hybrid Cloud und Storage als Service im Datacenter der Kunden mit jeweils 54 Prozent. Platz drei teilen sich mit 45 Prozent konvergente und hyperkonvergente Systeme und All-Flash-Systeme.

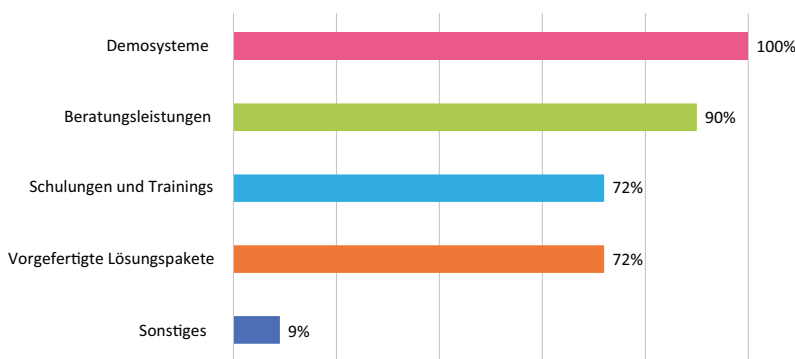
Von welchen Storage-Lösungen erwarten Sie in Zukunft die besten Geschäfte?



Bestseller der Zukunft

Beim Ausblick auf das Storage-Geschäft sind sich die Teilnehmergruppen zwar immer noch nicht einig, es finden sich aber deutlich mehr Überschneidungen als bei den aktuellen Umsatzbringern. So stehen auf Platz eins der befragten ITK-Fachhändler / Systemintegratoren mit jeweils 46 Prozent NAS-System (Distributoren / Hersteller 18 %) und All-Flash-Systeme. Letztere sind bei den befragten Distributoren / Herstellern immerhin auf Platz zwei mit 54 Prozent. Das größte Umsatzwachstum erwarten 63 Prozent der befragten Distributoren / Hersteller von Storage-Lösungen in der Hybrid Cloud. Dieser Ansicht schließen sich 38 Prozent der befragten ITK-Fachhändler / Systemintegratoren an, ihr Platz zwei. Platz drei der künftigen Bestseller der Partner bekommen mit 34 Prozent Hybrid Storage-Systeme (Distributoren / Hersteller 27 %).

Welche Unterstützung bieten Sie Ihren Partnern?
(Das sagen Distributoren / Hersteller)



Zusammenarbeit im Channel

Damit das Geschäft mit Storage und Data Management läuft, ziehen die Channel-Akteure an einem Strang. Insbesondere bieten Distributoren und Hersteller gesonderte Unterstützungsleistungen für Partner an. An erster Stelle stehen dabei Demosysteme, die sie, wie die Statements der Umfrageteilnehmer zeigen, auch brauchen. Des Weiteren bieten 90 Prozent der befragten Distributoren und Hersteller Beratungsleistungen an. Schulungen und Trainings sowie vorgefertigte Lösungspakete haben jeweils 72 Prozent der Umfrageteilnehmer im Angebot.



Weitere Ergebnisse unter:
<http://bit.ly/Panel-StoData>

Autor:
Ann-Marie Struck



ARBEIT & VERGNÜGEN

Günstiges digitales Whiteboard

Viewsonic bringt mit der IFP32-Serie eine Reihe relativ günstiger Geräte für Schulen, Bildungseinrichtungen und auch den Einsatz in Unternehmen auf den Markt. Das erste Modell der Serie ist der 65-Zöller IFP6532 mit UHD-Auflösung und Android-SoC für 1.429 Euro (UVP). Für die interaktive Bedienung verfügt der IFP6532 über einen 20-Punkt-IR-Touchscreen und die gleichzeitige Erkennung von zwei Stiften. Unterhalb des Panels sind zwei 10-Watt-Lautsprecher untergebracht. kl

BILD: VIEWSONIC



Das Viewsonic IFP6532 bietet einen 20-Punkt-Touchscreen und Dual-Tip-Stiftunterstützung.



BILD: LOGITECH

Das Logi Dock ist gleichzeitig eine Freisprechanlage für Teams, Zoom und Google Meet sowie Voice.

Dock mit Konferenzfunktionen

Das Logi Dock von Logitech soll das hybride Arbeiten einfacher machen. Bei einem Notebook mit USB-C-Anschluss, der Stromversorgung und DisplayPort unterstützt, reicht ein Kabel, um den Mobilrechner mit bis zu zwei Monitoren und Eingabeperipherie zu verbinden. Zudem versorgt das Dock den angeschlossenen Rechner gleich mit bis zu 100 Watt. In dem mit schwarzem oder weißem Gehäuse lieferbaren Logi Dock sitzen neben dem USB-C-Upstream-Port noch ein HDMI-Ausgang, ein DisplayPort, vier USB-C-Buchsen mit USB 3.1 Gen1 und zwei USB-Typ-A-Anschlüsse mit USB 3.0.

Zudem hat Logitech zwei Lautsprecher eingebaut, die Audiosignale auch via Bluetooth wiedergeben können.

Die Lautsprecher sind Teil der im Dock integrierten Freisprechanlage, der noch ein Array aus sechs Mikrofonen und Bedientasten auf der Oberseite des Geräts gehören. Im Zusammenspiel mit der Logi-Tune-Software ist die Integration mit dem Kalender der Anwender möglich. Eine intelligente Beleuchtung an der Front der Station signalisiert dann den Beginn eines Meetings. Das Logi Dock soll im Winter 2021 auf den Markt kommen und 449 Euro (UVP) kosten. kl

Gaming-Keyboards mit optischen Schaltern

Razer kündigt die zweite Generation seiner optischen Gaming-Tastatur an. Die Huntsman V2 und ihr kompaktes Schwestermodell Huntsman V2 Tenkeyless sollen die weltweit schnellsten Tastaturen sein. Die optischen Schalter nutzen einen Infrarotlichtstrahl für die Auslösung des Anschlagsignals. Das vermeidet laut Hersteller die Entprell-Verzögerung, die bei herkömmlichen mechanischen Schaltern genutzt wird. Damit kann die zweite Generation der linearen optischen Switches von Razer von der HyperPolling-Technologie des Herstellers profitieren, die mit einer Abtastrate von 8.000 Hz anstatt

der üblichen 1.000 Hz arbeitet. Laut Razer gibt es praktisch keine Latenz beim Betätigen einer Taste. Freunde des Tastenklacks bekommen die Huntsman V2 auch mit violetten statt der linearen roten Switches.



Razer setzt bei der Huntsman V2 die zweite Generation selbst entwickelter optischer Switches ein.

Zudem ist das Keyboard mit einem multifunktionalen digitalen Rad und vier anpassbaren Mediatasten ausgestattet.

Für Gamer mit wenig Platz auf dem Schreibtisch oder für die LAN-Party bringt Razer die Huntsman V2 Tenkeyless. Ihr fehlen der Ziffernblock, das Rad und die Mediatasten der Fullsize-Variante. Über eine konfigurierbare RGB-Beleuchtung verfügen beide Modelle. Die Huntsman V2 mit linearen Switches soll 210 Euro (UVP) kosten, die Ausführung mit Tastenklack 200 Euro (UVP). Bei der Huntsman V2 Tenkeyless liegen die Preise bei 170 Euro (UVP) und 160 Euro (UVP). kl

Sichern Sie
sich 10% Rabatt
auf Racks und
Rack-Zubehör!

APC

Sie müssen nur
noch sagen,
wo es stehen soll.
Alles andere
übernehmen wir.

Die Racks von APC by Schneider Electric sind so flexibel einsetzbar – sie könnten sogar in einem Giraffengehege stehen.

Wenn Sie als registrierter APC-Partner die Aktionsangebote für Racks und Rack-Zubehör nutzen, haben Sie zum einen die Möglichkeit, das Digitalisierungspotenzial Ihrer Kunden auszuschöpfen – und sich dabei **10 % Rabatt** zu sichern.

Zum anderen haben Sie die Chance auf einen echten Gewinn für Ihr Unternehmen: einen von drei Kühltür-Modulen im Rack-Design mit monatlicher Befüllung für ein Jahr.

Hier erfahren
Sie mehr:



ALLES FÜR DIE CLOUD

Kostenloser REvil-Dekryptor von Bitdefender

Am 13. Juli dieses Jahres war die Infrastruktur von REvil teilweise offline gegangen. Dadurch konnten betroffene Unternehmen, die bis dahin kein Lösegeld bezahlt hatten, ihre von der REvil-Ransomware verschlüsselten Daten nicht mehr wiederherstellen. Mit dem „REvil-Dekryptor“ bietet Bitdefender Opfern nun die Möglichkeit, ihre Daten zurückzugewinnen – auch wenn die Ermittlungen noch nicht abgeschlossen sind. ms



Bitdefender stellt online kostenfrei einen universellen REvil-Dekryptor bereit.

BILD: KAPTN-STOCK/ADOBECOM



Mit SASE können Remote-Arbeiter direkt und sicher auf die Cloud zugreifen.

BILD: 3DKOMBINAT - STOCK/ADOBECOM

Barracuda stellt SASE-Plattform vor

80 Prozent aller Beschäftigten würden eine SASE-Lösung, die nativ bei ihrem gewählten Cloud-Anbieter läuft, einer zusätzlichen Cloud-Lösung vorziehen. Zu diesem Ergebnis kommt der Security-Anbieter Barracuda in seiner aktuellen Studie „The state of network security in 2021“. Daher kündigt der Hersteller eine SASE-Plattform an, die auf seinen eigenen Lösungen CloudGen WAN und CloudGen Firewall basiert. „Wenn Unternehmen ihre Ressourcen in die Public Cloud verlagern, ist es sinnvoll, SASE-Angebote in Betracht zu ziehen, die Cloud-nativ sind“, erklärt Klaus Gheri,

General Manager Network Security bei Barracuda. „Auf diese Weise besteht neben einer räumlichen Nähe zwischen dem Netzwerkzugang und dem Standort der Assets der Vorteil einer globalen Public-Cloud-Architektur.“

Die Plattform, die ab sofort verfügbar ist, enthält die Technologien Secure SD-WAN, Firewall as a Service, Zero Trust Network Access und Secure Web Gateway. Als Vorteile nennt der Hersteller die Verbesserung der Anwendungs-Performance, verringerte Latenzzeiten und die Optimierung von OT- und IoT-Implementierungen. ms

Palo Alto erhöht Container-Sicherheit

Die Cloud-Security-Lösung Prisma Cloud von Palo Alto Networks sichert Hybrid- und Multicloud-Umgebungen. Um den Schutz zu erhöhen, erweitert der Hersteller die Lösung um neue Funktionen. Diese zielen vor allem auf die Sicherheit bei der Nutzung von Containern ab. Dafür setzt der Hersteller maschinelles Lernen ein, das automatisch Cyberbedrohungen analysiert. Die neuen Funktionen der Prisma Cloud sind:

- Erweitertes Container Image Sandboxing, um Entwicklern und DevOps-Teams dabei zu helfen, Container-Sicherheitsrisiken zu vermeiden. Hierbei führt Palo Alto Container Images von Drittanbietern in einer isolierten Umgebung

aus. Mit maschinellem Lernen werden alle Prozesse, Dateisystem- und Netzwerkaktivitäten vor der Bereitstellung überprüft.

- Automatischer Schutz für virtuelle Maschinen auf Microsoft Azure und Google Cloud. Dadurch reduziert der Hersteller den Aufwand für DevOps- und Security-Teams bei der manuellen Konfiguration, Bereitstellung und Aktualisierung von Host-Sicherheitsagenten.
- Erweiterte Webanwendungs- und API-Sicherheitsfunktionen zum Schutz von Windows-Hosts und zur automatischen Unterstützung der Installation in Service-Meshes wie Istio oder Linkerd. ms



Palo Alto erhöht mit neuen Funktionen der Cloud-Lösung Prisma die Sicherheit für Container.

BILD: ISSARONOW - STOCK/ADOBECOM

Flaggschiffe von Xiaomi

Zwei Smartphones im höheren Preissegment hat Xiaomi gelauncht. Das IIT und das IIT Pro sind fast baugleich und unterscheiden sich nur im Prozessor sowie in der Ladetechnologie voneinander. Das Spitzenmodell Xiaomi IIT Pro kommt mit einem 6,67 Zoll großem AMOLED-Display, das mit 2.400 x 1.080 Pixel auflöst. Die Bildwiederholfrequenz liegt bei 120 Hertz, die Abtastrate bei 480 Hertz. Geschützt wird der Bildschirm durch Gorilla Glass Victus. Die Dreifachkamera auf der Rückseite verfügt über eine 108-MP-Hauptlinse mit einer f/1,75-Blende. Dazu gibt es einen 8-MP-Ultraweitwinkelsensor mit einer f/2,2-Blende, sowie ein 5-MP-Telemakro (f/2,4). Videos in 8K und HDR10+ sind ebenfalls möglich. Die 16-MP-Frontkamera sitzt im Display. Im Inneren des Xiaomi IIT Pro werkelt Qualcomms derzeitiges Top-Modell Snapdragon 888, das mit bis zu 2,84 GHz taktet. Als GPU ist eine Adreno 660 integriert. Der Arbeitsspeicher umfasst 8 GB. An internem Speicher stehen wahlweise 128 GB oder 256 GB zur Verfügung. Als Betriebssystem ist Android 11 aufgespielt. Der 5.000 mAh große Akku lässt sich mit satten 120 Watt schnellladen. Dem Her-



Das Xiaomi 11T (Pro) erscheint in vier verschiedenen Farben ab 550 Euro (UVP) auf dem Markt.

BILD: XIAOMI

steller zufolge lässt sich das Smartphone mit dem mitgeliefertem Netzteil in 17 Minuten von null auf 100 Prozent laden. Die Sicherheit des Akkus ist vom TÜV Rheinland zertifiziert. Display, Kamera und Speicher des IIT sind identisch zur Pro-Version. Der Hauptunterschied zum Flaggschiff-Bruder ist der Prozessor. Anstatt Qualcomms Snapdragon 888 kommt ein Mediatek Dimensity 1200 Ultra als SoC zum Einsatz. Er nutzt eine Mali-G77 MC9 als interne GPU. Der 5.000-mAh-Akku lässt sich jedoch nur mit 67 Watt laden. Xiaomi zufolge ist der Akku damit in 35 Minuten vollständig geladen. amy

HYBRIDE ARBEITSWELT

Poly erweitert UCC-Portfolio

Der US-amerikanische Hersteller Poly ergänzt sein Angebot an Konferenzraumlösungen um die Videoleiste Poly Studio X70 und die intelligente Kamera Poly Studio E70. Beide Devices sind mit der hauseigenen DirectorAI-Technologie ausgestattet, die Acoustic Fence und NoiseBlock-AI umfasst, was helfen soll, Hintergrundgeräusche auszublenden. Sie nutzt



BILD: PLANTRONICS

Die intelligente Kamera Poly Studio E70 gibt es für 3.010 Euro (UVP).

Künstliche Intelligenz (KI) und Maschinelles Lernen (ML), für automatische Übergänge, Framing und Tracking in Echtzeit. Zudem haben beide Devices Dual-Kameras mit 4K-Sensoren verbaut. Des Weiteren soll eine integrierte, elektronische Sichtschutzklappe zusätzliche Sicherheit bieten. Die UVP für die Poly Studio E70 Kamera liegt bei 3.010 Euro. Die Poly Studio X70 gibt es für 6.673 Euro (UVP). Verfügbar sollen beide Geräte Ende des Jahres sein. amy

Neue Features und Services von Zoom



BILD: KATERYNA - STOCK.ADOBE.COM

Whiteboards in der Konferenz abfilmen, ist mit den neuen Features von Zoom ein alter Hut.

Zoom stellt auf der „Zoomtopia“ die Roadmap für die kommenden Monate vor. Für den US-Riesen bleibt die Arbeitswelt hybrid. Daher erweitert der Anbieter auch den Funktionsumfang des Whiteboards. Mit der digitalen Leinwand können in einem Meeting Notizen gemacht werden. Sie soll nun auch asynchrone Zusammenarbeit fördern und von jedem Device aus aufrufbar sein. Die Beta-Version soll Ende des Jahres erscheinen. Außerdem hat Zoom die Transkription und Übersetzung in Echtzeit für Meetings verbessert. Bisher sind in Meetings Real-Time-Transkriptionen nur in Englisch möglich. Bis zum Ende kommenden Jahres sollen weitere 30 Sprachen ergänzt werden. Die Übersetzung in Echtzeit plant Zoom nach eigenen Angaben um zwölf

Sprachen zu erweitern. Eine weitere Lösung für die hybride Zusammenarbeit ist die Smart Gallery. Damit sollen Remote-Teilnehmer besser in hybride Teams integriert werden. Dafür setzt die Lösung KI ein, um individuelle Video-Feeds von Teilnehmern vor Ort für zugeschaltete Teilnehmer zu erstellen, damit sie die Anwesenden gut sehen können.

Einige Partner unterstützen die neue Funktion schon. Die neue Partnerschaft mit Oculus by Facebook soll Horizon Workrooms auf Zoom herausbringen. Die Lösung ist ein Raum in der VR, in dem Teams zusammenarbeiten können. Zoom plant, bis Anfang 2022 das Whiteboard sowie Videoanrufe in den VR-Raum zu integrieren. So sollen sich Teams in der Mixed Reality treffen können. amy

FOKUS AUF DIE KAMERA: IPHONE 13 PRO UND PRO MAX

Apple hat für die iPhones 13 Pro und Pro Max sowohl den Look als auch die Hard- und Software überarbeitet. Außerdem wurde die Watch Series 7 vorgestellt.



BILD: APPLE

Die Displays der neuen iPhones 13 Pro und 13 Pro Max werden von Ceramic Shield geschützt und sind 6,1 Zoll (Pro) und 6,7 Zoll (Pro Max) groß. Das Super Retina XDR OLED Display kommt mit ProMotion, einer 120-Hz-Bildwiederholrate und 1.000 Nits (Leuchtdichte) im Freien. Der Body der Smartphones hat flache Ränder aus chirurgischem Edelstahl und eine Rückseite aus texturiertem, mattem Glas. Der A15-Bionic-Chip basiert auf 5-Nanometer-Technologie und hat bei den Pro-Modellen eine neue 5-Core-GPU. Die CPU besteht jetzt aus sechs Kernen, darunter zwei mit hoher Leistung und vier mit hoher Effizienz. Der Bildsignalprozessor soll jetzt eine bessere Rauschunterdrückung und verbessertes Tone Mapping gewährleisten.

Potenzielle Käufer der Devices sollen vor allem bei der Kamera mit einer neuen Hard- und Software überzeugt werden. Jedes Saphirkristall-Objektiv ist mit einem Edelstahlrahmen eingefasst. Alle drei Hauptkameras wurden mit neuen Sensoren und Objektiven ausgestattet. Die Weit-

winkelkamera hat eine $f/1.5$ -Blende, die Ultraweitwinkelkamera hat eine $f/1.8$ -Blende und erstmalig ein Autofokus-System bekommen. In Kombination mit der Kamera-Software sollen damit bessere Makrofotos geschossen werden können. Das Teleobjektiv hat eine Brennweite von 77 mm mit 3-fach optischem Zoom. Alle Kameras haben jetzt einen Nachtmodus. Mit der Software „Fotografische Stile“ können die Nutzer persönliche Einstellungen verwenden. Im Gegensatz zu einem einfachen Filter sollen so die richtigen Anpassungen für verschiedene Bereiche eines Fotos intelligent umgesetzt werden. Die Software für Videoaufnahmen hat ebenfalls ein Upgrade erhalten. Der Fokus kann während der Aufnahme geändert werden. Bei der nachträglichen Bearbeitung in iMovie kann das Bokeh-Level angepasst werden. Der Videocodex ProRes, der auch als Ausgabeformat für Werbespots oder Spielfilme dient, soll eine höhere Farbtreue und geringere Kompression bieten.

Das Betriebssystem iOS 15 ist seit 20. September als Update verfügbar. Es unterstützt

unter anderem FaceTime mit einem neuen Porträtmodus. Zudem wurden einige Apps aufgehübscht. Die Verbesserungen an den Hard- und Softwarekomponenten sollen für eine längere Akkulaufzeit im Vergleich zum iPhone 12 Pro und Pro Max sorgen. Das neue Hardware-Design soll es ermöglichen, an mehr Orten 5G zu nutzen. Für den Schutz vor Staub und Spritzwasser sorgt die IP68-Zertifizierung. Face ID schützt gegen unberechtigte Zugriffe. Verfügbar sind die iPhone-Modelle 13 Pro und 13 Pro Max seit 24. September. Es stehen die vier Farben Graphit, Gold, Silber und Sierrablau zur Verfügung. Je nach Speicherkapazität von 128 GB, 256 GB, 512 GB und 1 TB kostet das 13 Pro ab 1.149 Euro und das 13 Pro Max ab 1.249 Euro.

Die Apple Watch Series 7 hat ebenfalls ein Make over bekommen. Dünnere refraktive Ränder vergrößern das Display, wobei das Device selbst nur unwesentlich größer sein soll. Das Frontglas wurde verstärkt. Vor Staub ist die Apple Watch nach IP6X, vor Wasser nach WR50 geschützt. Das Betriebssystem Watch OS 8 konzentriert sich mit entsprechenden Tools weiter auf die Gesundheit des Anwenders. Die optimierte Benutzeroberfläche soll einfacher zu lesen und zu bedienen sein. Die Akkulaufzeit ist mit 18 Stunden gleich geblieben. Geladen wird die Watch mit einem magnetischen USB-C-Schnellladekabel, womit das Laden um ein Drittel schneller geht als beim Vorgängermodell. Die Apple Watch Series 7 wird es „später in diesem Herbst“ in den Größen 41 und 45 mm sowie in den fünf Farben Mitternacht, Polarstern, Grün, Blau und Rot und mit unterschiedlichen Armbändern geben. Angaben zu den Preisen hat der Hersteller bislang nicht gemacht. Das Vorgängermodell gab es ab 429 Euro.



Infos zu den iPhones 13 und 13 mini:
bit.ly/ITB-iPhone-13

Autor: Ira Zahorsky



SOPHOS

ERWEITERN SIE IHR SECURITY PORTFOLIO

MSP LEICHT GEMACHT –

MIT SOPHOS MSP CONNECT DURCHSTARTEN!



Hannah Lamotte

Live-Cast Team
IT-BUSINESS

MODERATION



René Claus

Senior Channel Account
Executive Central Europe
MSP und CSP
Sophos Technology GmbH

SPEAKER

In Anbetracht der ständig wachsenden Bedrohung durch Cyberangriffe ziehen immer mehr Unternehmen in Betracht, ihre IT-Security an Managed Service Provider (MSPs) auszulagern. Für MSPs und MSSPs bieten sich dadurch einmalige Gelegenheiten!

Erfahren Sie in unserem Webinar, wie Sie Ihren Kunden effektiven Schutz bieten, und zwar ganz einfach mit EINEM Cybersecurity-Anbieter, EINEM flexiblen monatlichen Abrechnungsprogramm und EINEM umfassenden Cybersecurity-Portfolio. Alles verwaltet über eine einzige, benutzerfreundliche Management-Plattform.

Themen in unserem IT-BUSINESS Live-Cast:

- IT-Security und MSP: Werden Sie zum virtuellen CIO für Ihre Kunden

- Skalierbares Cybersecurity-System: von Netzwerk und Endpoint bis hin zu Mobile, MTR, Server Protection und Email Protection für Ihre Kunden
- Nutzerbasierte monatliche Abrechnungen: Mengen-Discounts mit einfacher Verwaltung von Kunden und Lizenzen in Sophos Central
- Automatisierung und RMM/PSA-Integrationen für mehr Effizienz bei Ihren Services und höhere Profitabilität

Ihre Vorteile:

- Ein Security Hersteller
- Ein flexibles Programm
- Ein Management Dashboard

Ihr Bonus!

Während des **IT-BUSINESS Live-Cast** haben Sie die Möglichkeit, eine **Carrera Rennbahn DTM Speed Duell** zu gewinnen!



JETZT KOSTENFREI ANMELDEN

<https://bit.ly/LD-251021>



SOCPLUS: MEHR ALS EIN MANAGED SOC

Managed SOC, KI und Cyberanalysten: Mit dem Konzept SOCplus will Infinigate die IT-Sicherheit auf ein neues Level heben. Dafür kooperiert der Distributor mit Cyrebro und G Data Advanced Analytics und bietet diverse Zusatzleistungen an.



Das SOCplus geht über das klassische Überwachen der IT-Landschaft hinaus.

Anspruch nehmen oder nur einzelne Komponenten buchen. Die Bausteine sind: Managed SOC, Incident Response, Incident Readiness, Cybersecurity Awareness, Change & Improvements sowie demnächst Automated Pentesting & Vulnerability Management.

Die Managed-SOC-Lösung Cyrebro setzt für den Systemhauspartner alle Events in Bezug zueinander, damit er sich einen Blick auf alle IT- und Security-Vorfälle verschaffen kann. Dadurch wird eine ganzheitliche Analyse von Angriffsmustern gewährleistet. Erkennt die Lösung einen verdächtigen Vorgang, untersuchen die Analysten von Cyrebro den Vorfall und geben Handlungsempfehlungen. Auf dieser Grundlage entscheidet das Systemhaus, ob es selbst auf den Vorfall reagiert oder einen der Dienstleistungspartner, Cyrebro oder G Data Advanced Analytics, das Problem untersuchen und beheben lässt.



Alexander Loos,
Teamleader der Business
Unit MSSP bei Infinigate

Herausforderungen, die zu Problemen im Unternehmen werden können, wird es in der IT-Security immer geben. Viele verschiedene Lösungen und Dashboards sind im Einsatz, aber oft nicht miteinander vernetzt. Das macht die IT-Landschaft unübersichtlich. Ein isoliertes Security-Produkt kann kaum jeden IT-Bereich umfassend überwachen und schützen.

„Hier kommt ein Security Operations Center ins Spiel“, sagt Alexander Loos, Team Leader der Business Unit MSSP bei Infinigate. Der Distributor will mit dem neuen Angebot „SOCplus“ seine Systemhaus- und MSP-Partner in die Lage versetzen, Managed-SOC-Dienstleistungen unter eigenen Namen anzubieten. Damit sollen sie



Christian Ederer,
Technical Director
bei Infinigate

möglichst alle Lücken in der IT-Sicherheit ihrer Kunden schließen können.

Als Grundgerüst des Konzepts dient das Managed SOC des IT-Security-Herstellers Cyrebro. Dessen typische Aufgaben sind es, den Netzwerkverkehr zu überwachen, Sicherheitsbedrohungen zu erkennen und zu untersuchen, Reaktionen darauf einzuleiten sowie Sicherheitsrichtlinien durchzusetzen. Darüber hinaus will Infinigate den Partnern ein erweitertes Rundumsorglos-Paket bieten. Teils bietet Infinigate diese Services selbst an, teils über die Dienstleister Cyrebro und G Data Advanced Analytics. Systemhäuser können entweder alle Leistungen von SOCplus in

„Nur wenige hosten ihre eigene E-Mail-Infrastruktur noch selbst, und das Gleiche wird in wenigen Jahren noch für Security Operations gelten“, sagt Nadav Arbel, CEO bei Cyrebro. „Durch die Partnerschaft mit Infinigate beschreitet Cyrebro einen neuen Weg, um ausgereifte Security Operations für jede Organisation verfügbar zu machen.“ Cyrebro als Managed SOC bildet für Infinigate das Dach und sammelt alle Informationen, Logs sowie Alarmer aus den Systemen und setzt diese in einen Zusammenhang.

Um an eine aussagekräftige Menge an Daten zu kommen, nutzt Cyrebro sogenannte Kollektoren. Sie laufen entweder auf Hardware, die beim Endkunden steht, auf einer virtuellen Maschine oder in der Public Cloud. Dabei dienen sie als Schnittstellen zu Security-Produkten von Drittanbietern, über die alle Nutzeraktivitäten und Log-Dateien dokumentiert und gesammelt werden. Insgesamt hat Cyrebro Schnittstellen zu mehr als 750 verschiedenen Hersteller-Lösungen.

Die Kollektoren nehmen die Log-Daten entgegen und normalisieren sie. Dann schicken sie die per SSL-verschlüsselten Daten an ein SIEM in der IBM-Cloud, das in Frankfurt am Main gehostet wird. Die Daten werden sodann zu Clustern zusammengefasst, mit denen schließlich ein Data Lake gespeist wird.

Bei der Analyse der Daten setzt die haus-eigene Threat Intelligence an. Die Technologie arbeitet automatisiert und gleicht die gesammelten Informationen mit bekannten Bedrohungsmustern ab. Dafür hat der Hersteller mehr als 1.000 KI-Erkennungs-Algorithmen im Einsatz. Wird ein bisher nicht klassifizierter oder verdächtiger Vorgang entdeckt, kommt menschliches Knowhow ins Spiel. Darin liegt Loos zufolge eine weitere Besonderheit des Angebots: Echte SOC-Analysten bei Cyrebro prüfen den möglichen Incident auf seine Relevanz und geben den Vorfall inklusive einer Handlungsempfehlung über die Online-Plattform an den Partner weiter. „Hier wird der Unterschied zwischen einem Managed SOC und einem reinen SIEM deutlich“, ergänzt Christian Ederer, Technical Director bei Infinigate. „Eine einfache SIEM-Lösung sammelt alle Events im Netzwerk und stellt sie mehr oder weniger schön aufbereitet zur Verfügung. Das war's. Bei unserem Managed SOC kommen Experten dazu, die suspekte Events bewerten und den nächsten Schritt empfehlen.“

Wurde ein Incident erkannt und haben die Analysten von Cyrebro den Alarm



Nadav Arbel,
CEO und Mitbegründer
von Cyrebro

verifiziert, erscheint eine Warnmeldung auf der Partner-Plattform. Dort steht eine Zusammenfassung zu jedem Incident bereit. Der Partner entscheidet selbst, ob er die Incident Response selbst vornimmt oder auf die Hilfe von Cyrebro zurückgreift. Der Support erfolgt in diesem Fall ausschließlich in englischer Sprache.

Für Partner, die einen deutschsprachigen Support benötigen und besondere Zertifizierungsanforderungen haben, empfiehlt Infinigate alternativ die Leistungen von G Data Advanced Analytics. Über den Distributor ist dieser Support als Retainer-Modell je Endkunde buchbar. G Data Advanced Analytics kommt für zeitkritische Einsätze auch direkt vor Ort.

„**Ein heiliger Gral** ist ein Security Operations Center nicht“, sagt Loos. „Aber mit Konzepten wie dem Managed SOC sind Unternehmen noch besser aufgestellt, die sensiblen Daten ihrer Endkunden noch besser zu schützen und rechtliche wie auch versicherungsbezogene Anforderungen zu erfüllen.“



Für den Baustein Automated Pentesting & Vulnerability Management ist Infinigate in Gesprächen mit weiteren Herstellern, um sie in das Konzept aufzunehmen.

Autor: Melanie Staudacher

Wer ist Cyrebro?

Cyrebro ist gleichzeitig Lösungsanbieter eines Managed SOC sowie Dienstleister für Incident Response. Dahinter steht das israelische Unternehmen CyberHat, das in Tel Aviv seinen Hauptsitz hat.

Cyrebro wirbt damit, dass Unternehmen mit der Cloud-Plattform alle Ereignisse, Aktionen



Cyrebro leitet sich vom spanischen Wort „Cerebro“ ab und bedeutet Gehirn.

und deren Auswirkungen sehen und verstehen können. Dafür bindet der Hersteller alle relevanten Betriebssysteme, Sicherheitslösungen und Netzwerkkomponenten der jeweiligen Endkundenumgebung in die Plattform ein.

„Die Kombination von Cyrebro aus professionellen Cyberanalysten und einem ausgeklügelten Automatisierungsmechanismus, der jeden Alarm überwacht und analysiert, stellt sicher, dass die kritischsten Verstöße priorisiert werden“, sagt Nadav Arbel, der das Unternehmen im Jahr 2012 gegründet hat. Mittlerweile gehören zu seinem Team mehr als 100 SOC-Analysten.



Kyocera Chap – Das Partnerprogramm für den IT-Fachhandel

Jetzt informieren, profitieren und anmelden.

chap.kyocera.de



IST ENDPOINT DETECTION & RESPONSE ÜBERHOLT?

Extended Detection and Response (XDR) gilt als die Weiterentwicklung von Endpoint Detection and Response (EDR), da die Technologie Bedrohungen über mehr Ebenen hinweg analysieren kann. Wozu sollten Unternehmen EDR noch einsetzen?



BILD: TIERNEY - STOCK/ADOBEE.COM

Bis zu 22.000 Ereignisse pro Sekunde kann ein Unternehmen mit 1.000 Mitarbeitern laut Trend Micro in einem SIEM-System (Security Information and Event Management) verzeichnen. Dies entspricht fast zwei Millionen Ereignissen pro Tag. Der Security-Hersteller bezieht sich damit auf ein Whitepaper von Solarwinds.

Aus dieser Menge an Ereignissen ergibt sich für Analysten in Security Operations Centern (SOCs) eine Flut an Warnmeldungen, die von verschiedenen Lösungen generiert wird. Alarm Fatigue, die sogenannte Alarmermüdung, kann eine Folge von häufigen Fehlalarmen sein. Sie kann zu längeren Reaktionszeiten und Fehlern der SOC-Mitarbeiter führen.

Als wirkungsvolle Waffe gegen Cyberbedrohungen, mit der die Anzahl der Alarme reduziert werden kann, gilt Endpoint Detection and Response (EDR). Das Ziel dieser Technologie ist es, verdächtige Aktivitäten von Cyberangreifern zu erkennen. EDR wurde speziell für IT-Security Operations und Threat Hunting entwickelt und soll mittels Verhaltenserkennung und Künstlicher Intelligenz (KI) verborgene Bedrohungen aufspüren und verhindern, dass sich Malware in Systeme einfrassen kann.

EDR ist zweifellos enorm wichtig, heißt es von Trend Micro. „Doch trotz umfassender Funktionen bleibt EDR letztendlich eingeschränkt, weil nur gemanagte Endpunkte

untersucht werden können. Damit lassen sich Bedrohungen nur begrenzt erkennen. Außerdem ist nur eingeschränkt zu ermitteln, wer und was betroffen ist und welche Maßnahmen eingeleitet werden sollten.“ Abhilfe schaffen soll die Technologie Extended Detection and Response (XDR), die als Weiterentwicklung von EDR gilt. Damit erhalten Unternehmen die Funktionen der Erkennung und Reaktion nicht mehr über einzelne Lösungen und Sicherheitsebenen. Sondern XDR kombiniert die Daten aus verschiedenen Quellen wie Endgeräten, dem Netzwerk, der Cloud und Log-Dateien. Somit bringt XDR laut Trend Micro unterschiedliche Aspekte zusammen und liefert ein übersichtlicheres Bild als EDR.



Bei allen Unternehmen, auch kleinen und mittelständischen (KMU), sieht Trend Micro den Bedarf nach XDR. Schließlich stellen schon E-Mails und Endpunkte zwei Ebenen dar, zu denen meist noch Server, Netzwerke und Cloud-Infrastrukturen kommen. Daher nutzen praktisch alle Unternehmen mehrschichtige IT-Systeme. In begrenztem Umfang bietet der Hersteller auch EDR-Komponenten an, besonders in den SaaS- und Co-Managed-Lösungen für KMU. „Damit möchten wir unseren zahlreichen Kunden und den betreuenden Partnern Lösungen zur Verfügung stellen, die auf ihre Anforderungen zugeschnitten sind. Wir raten jedoch auch diesen Unternehmen klar zum Einsatz von XDR“, sagt Tobias Grabitz, PR & Communications Manager bei Trend Micro.

„**Trotz der Fortschritte** in den vergangenen Jahren sind EDR-Produkte immer noch menschengesteuert und auf manuelle Arbeit angewiesen, um auf Angriffe zu reagieren. Das Ergebnis sind Zeitverzögerungen, die den Angreifern bei der Kompromittierung von Unternehmen zugutekommen“, sagt Yonni Shelmerdine, Vice President Product, EDR/XDR bei SentinelOne. Ihm zufolge sei das „R“ von EDR, die Reaktion, schon immer zu ressourcenintensiv gewesen und somit die Schwachstelle, bei der die heutigen Produkte, Mitarbeiter und Prozesse versagen würden. Die genannten Hersteller sehen mehr Vorteile in XDR als in EDR. Doch welche Lösungen setzen Systemhäuser letztendlich wirklich bei den Endkunden ein und warum?

Beim Hamburger Systemhaus Sysback setzt man auf die EDR-Lösung Complete 4.2. Die Erfahrungen, die der Dienstleister mit der Technologie bisher machen konnte, waren positiv. „Mit EDR ist es möglich, Bedrohungslagen direkt am Ort ihrer Entstehung zu erkennen und ihnen entgegenzuwirken“, sagt Norbert Blümle, General Manager und Senior Managed Consultant bei Sysback. „Wir sind dadurch in der Lage, die Ausbreitung einer Bedrohung in das restliche Netzwerk effizient zu verhindern. Gerade Geräte, die durch mobiles Arbeiten nicht ständig den Überwachungsmechanismen des Unternehmensnetzwerks unterliegen, profitieren sehr.“ Auch in Zukunft will Sysback auf EDR setzen: „Insbesondere durch die zunehmende Integration von Methoden aus dem Bereich des Maschinellen Lernens erwarten wir uns in diesem Bereich eine deutliche Verbesserung bei der Bedrohungserkennung und eine schnellere, effiziente und effektive Implementierung von automatischen Gegenmaßnahmen.“

Statt eines Produktes bietet das Systemhaus Controlware einen EDR-Service an. Dieser kombiniert die Implementierung und den Betrieb von Risikoerkennungs-Plattformen mit SOC-as-a-Service-Modulen wie Incident-Analyse und Threat Hunting. Laut Hans-Peter Dietrich, Business Development Manager Information Security bei Controlware, sollte dennoch jedes Unternehmen für sich klären, ob seine bisherige Endpoint-Lösung bereits auf moderne Technologien setzt und sein Team in der Lage ist, die Incidents zu bewerten, zu kon-

solidieren und zu priorisieren. Je nach Ausgangslage sei es oftmals sinnvoll, in XDR zu investieren.

„**Häufig fehlt** in Security-Teams die Erfahrung, im Störfall routiniert und zeitnah zu reagieren und die Auswirkungen auf die Infrastruktur zu reduzieren. Deshalb empfehlen wir eigentlich allen Kunden, ihre Endpoint-Lösung mit EDR-Funktionalität auszustatten und mittelfristig zu klären, wie man in Richtung XDR durch eine Hersteller-Konsolidierung auf einen modernen Security-Plattform-Anbieter migrieren kann.“

Controlware sieht ein steigendes Interesse hinsichtlich der Einbindung von Cloud-Instanzen und Containern in Sicherheitslösungen, aber auch von OT- und IoT-Geräten. Deshalb wird der Dienstleister auch im nächsten Jahr auf Basis von Lösungen verschiedener Hersteller sowohl auf EDR wie auch XDR setzen.

Auch Blümle hält EDR für zukunftsfähig. Vor allem durch Homeoffice und mobiles Arbeiten stehen IT-Administratoren vor neuen Herausforderungen. Bequemlichkeit und Effizienz für die Mitarbeiter würden auf der anderen Seite oftmals einen Mehraufwand und höhere Ansprüche an das Risikomanagement von Endgeräten bedeuten. Eine umfangreiche EDR-Lösung könne administrative Tätigkeiten erleichtern.



Die EDR-Lösung von Sophos:
bit.ly/EDRSophos

Autor: Melanie Staudacher





BILD: ISKRATEL

Über den Autor:

Tomo Bogataj ist Head of Broadband Marketing bei ISKRATEL. Er verfügt über 20 Jahre Erfahrung in verschiedenen Positionen innerhalb der Telekommunikationsbranche.

Immer mehr Geräte sind im Haushalt drahtlos online. So steigen die Anforderungen an die Bandbreite und die Stabilität der Internetverbindung. Mesh-WLAN sorgt für eine optimale Netzabdeckung.

Bessere Netzabdeckung, zufriedenerere Kunden

Mesh-WLAN aus einer Hand für Netzbetreiber und Installateure

Nicht nur die Zahl der Geräte, die im Haushalt online sind, auch die Anforderungen an die Qualität des Breitbandzugangs steigen dank Video-Streaming und Cloud-Diensten im Homeoffice. ISKRATEL bietet für eine bessere Netzabdeckung und zufriedenerere Kunden die passenden Lösungen.

Der Cisco Annual Internet Report zählte in Deutschland im Jahr 2018 5,8 Geräte pro Einwohner, die mit dem Internet verbunden sind. Bis zum Jahr 2023 soll die Zahl auf 9,8 steigen. Insgesamt soll es dann laut Cisco hierzulande über 823 Millionen vernetzte Geräte geben. Knapp drei Viertel davon (74 Prozent) entfallen auf die private Nutzung.

Ein Wachstumsfaktor ist das Smart Home. Laut Statistischem Bundesamt haben im 1. Quartal 2020 3,3 Millionen Menschen mit dem Internet verbundene Haushaltsgeräte wie Kühlschränke, Kaffeemaschinen oder Saugroboter eingesetzt. Das waren rund fünf Prozent der Bevölkerung ab zehn Jahren. Solche Geräte verlangen zwar nicht viel an Bandbreite und auch ein kurzfristiger Ausfall der Online-Verbindung dürfte nicht schwer ins Gewicht fallen. Anders sieht das schon bei den 2,5 Millionen Haushalten aus, die mit dem Internet verbundene Sicherheitstechnik wie Alarmanlagen,

Überwachungskameras oder Rauchmelder einsetzen.

Die Gefahr für Netzbetreiber

Ohne Zweifel steigen die Anforderungen an Stabilität und Verfügbarkeit von drahtlosen Internetzugängen. Doch während die drahtgebundenen Infrastrukturen in Deutschland ausgebaut und Milliarden Euro an Fördergeldern für die Verlegung von Glasfaser aufgebracht werden, schwächt die Netzabdeckung in den eigenen vier Wänden. Netzbetreiber riskieren verärgerte Kunden, die trotz eines modernen Breitbandanschlusses mit Empfangsproblemen zu kämpfen haben.

WLAN-Netze funken in der Regel auf 2,4 GHz. Aufgrund der steigenden Drahtlosnutzung ist das Band überlastet, Störungen durch überlappende Netze sind mehr Regel denn Ausnahme. Und nicht jeder ist so technikaffin, um in den Einstellungen seines Routers einen Kanalwechsel durch-

zuführen. Als Entlastung wird inzwischen auch auf 5 GHz gefunkt, doch mit der höheren Frequenz gehen höhere Signalverluste einher.

In einem Einfamilienhaus in Holzbauweise beträgt der Signalverlust in einem WLAN-Netz über 2,4 GHz mit einem Zugangspunkt (802.11ac) wie zum Beispiel einem Router als Home Gateway etwa zehn Prozent, wenn das Signal eine Wand und ein Stockwerk überwinden muss. Der Signalverlust über 5 GHz beläuft sich hingegen auf 50 Prozent. Bei zwei Wänden und zwei Stockwerken kommen über 5 GHz nur noch etwa 20 Prozent der Signalstärke in den obersten Räumen an, wenn der Router im Erdgeschoss installiert wurde.

Vorteile von Mesh-WLAN

Es wird deutlich, dass in Häusern mit Beton- oder Stahlwänden und -decken ein WLAN mit einem einzigen Zugangspunkt keine ausreichende Netzabdeckung bie-

tet Die Signalstärke auf 5 GHz ist nach einer Betonwand nicht mehr der Rede wert – erst recht nicht, wenn zum Beispiel eine Fußbodenheizung oder zusätzliche Geräte wie Babyphons die Signalverbreitung noch weiter einschränken.

Die Lösung heißt Mesh-WLAN. Dabei werden neben dem Router weitere Zugangspunkte genutzt, die ihrerseits ein WLAN aufbauen. Durch die Mesh-Technologie werden diese Drahtlosnetze unter einer SSID zusammengefasst, sodass die zu verbindenden Endgeräte nur ein WLAN erkennen. Der Zugang erfolgt über ein einziges Passwort.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Ohne dass neue Kabel verlegt werden müssen, sind durch die höhere Reichweite auch an den vom Home Gateway entferntesten Punkten im Haus hohe Datenübertragungsraten verfügbar. Die gestiegene Stabilität der Signalübertragung gewährleistet eine unterbrechungsfreie Datenübertragung, die beispielsweise den Komfort beim Video-Streaming oder Onlinegaming erhöht.

Vom Privat- bis zum Highend-Anwender

Damit der Konsument die Vorteile von Mesh-WLAN nutzen kann, bietet ISKRATEL Netzbetreibern und Installateuren verschiedene Drahtloslösungen mit ausgereiften und innovativen CPEs an: angefangen für den privaten Gebrauch über professionelle Mesh-WLAN-Lösungen mit höherer Reichweite bis hin zu cloudbasierten und adaptiven Highend-Lösungen.

Im Zentrum dieser Mesh-WLAN-Lösungen stehen die mit dem Red Dot Design Award prämierten Home Gateways der Innbox-Serie. Die Innbox U92 kann als universelles Home Gateway sowohl in kupferdrahtbasierten Netzen (ADSL, VDSL) als auch in Glasfaserinfrastrukturen eingesetzt werden. Die Innbox U92 unterstützt Gigabit-Ethernet, Wi-Fi 6, 802.11n/ac/ax bei 2,4 und 5 GHz sowie USB 3.0. Die integrierte Firewall sorgt für maximale Sicherheit.

Ist bereits ein Home Gateway beim Kunden installiert, muss dieses nicht ersetzt werden. Die ISKRATEL-CPEs unterstützen EasyMesh, sodass sie auch mit den Produk-

ten anderer Hersteller interagieren können. So kann zum Beispiel das Innbox E84 Ethernet Home Gateway hinter das vorhandene Home Gateway installiert und darüber ein Mesh-WLAN aufgebaut werden, ohne dass das Home Gateway Teil dieses Netzes ist.

Als Access Point stellt die Innbox M84 die perfekte Lösung für ein hochwertiges Mesh-WLAN dar. Ausgestattet mit vier Gigabit-Ports und internen 4-x-4-MIMO-Antennen bietet die Innbox M84 drahtlose Datenübertragungsraten bis zu 2.100 Mbit/s. Mit Plug-and-Play kann der Endkunde das drahtlose Mesh-Netzwerk schnell installieren. Hierfür unterstützt die Innbox M84 die IEEE-Standards 802.11k/v/r, über die das Home Gateway die Verbindung zu den Access Points herstellt und sie ins Mesh-WLAN integriert.

Ausgereiftes CPE-Management

Der Netzbetreiber profitiert von vielen intuitiv bedienbaren und ausgefeilten CPE-Management-Tools. So bietet ISKRATEL für die Auswahl des passenden Kanals und zur Vermeidung von Störungen verschiedene

ISKRATEL mit den bei einem Tier-1-Betreiber eingesetzten Innbox-Produkten die Schäden durch Überspannung um die Hälfte reduzieren. Als europäischer Hersteller gewährleistet der Netzwerkspezialist seinen Kunden zudem einen schnellen und umfangreichen Support. Ohnehin ist Flexibilität eine der großen Stärken. Das demonstriert ISKRATEL zum Beispiel beim Hard- und Softwaredesign. Die Produkte der Innbox-Serien können problemlos an die Bedürfnisse jedes Netzbetreibers angepasst werden.

Wirksamkeit getestet

ISKRATEL hat die Wirksamkeit seiner Mesh-fähigen CPEs in einem dreistöckigen Haus in Massivbauweise getestet. Dabei wurde ein Home Gateway sowie ein Access Point im Erdgeschoss sowie ein zweiter Zugangspunkt im ersten Stock installiert. Die Performance des Mesh-Netzwerks wurde an 27 unterschiedlichen Stellen im Haus gemessen. Das Ergebnis: Im Erdgeschoss lag die Signalstärke bei über 75 Prozent und im ersten Stock bei über 40 Prozent. Selbst im zweiten Stockwerk konnte mit insgesamt nur zwei Access

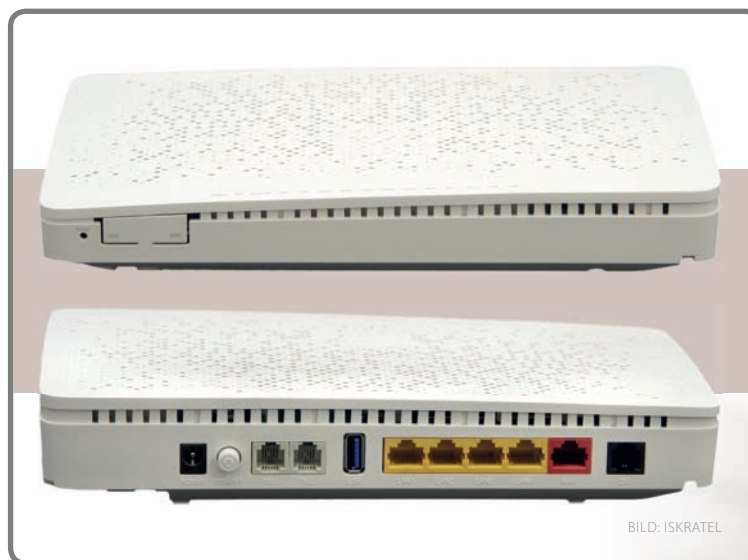


BILD: ISKRATEL

Die Innbox U92 ist ein universelles EasyMesh Home Gateway für kupferdrahtbasierte und Glasfasernetze.

Points am vom Home Gateway entferntesten Messpunkt noch genügend Bandbreite für zwei parallele Videostreams in HD-Auflösung bereitgestellt werden.

Die Vorteile von Mesh-WLAN sprechen für sich und bieten dem Konsumenten die Online-Erfahrung, die er in einem vernetzten Heim erwartet. ISKRATEL ist dabei der optimale Partner für Netzbetreiber und Installateure, wenn es darum geht, in den Gebäuden der Kunden eine zukunftssichere und verlässliche drahtlose Netzabdeckung zu gewährleisten.

Weitere Informationen:
<https://www.iskratel.com/de/>

WO SASE DRAUFSTEHT, IST NICHT IMMER SASE DRIN

Zur sicheren Anbindung von Zweigstellen braucht es eine SASE-Lösung im klassischen Sinn, wenn auch die Performance eine wichtige Rolle spielt, findet Cato-Manager Johan van den Boogaart. Etwa, wenn die große Firewall der chinesischen Regierung ins Spiel kommt.



BILD: LI DING - STOCKADOBECOM

Das enorme Wachstum bei Homeoffices und Videokonferenzen führt zu ungewollten Nebeneffekten. Viele Unternehmen, die sich Bandbreite für den firmeninternen Datenverkehr via MPLS (Multiprotocol Label Switching) gesichert haben, etwa von Betreibern wie BT oder der Deutschen Telekom, sehen zu, wie sich der Traffic ins normale Internet verlagert. Der Grund: Microsoft 365 oder Online-Produktivsysteme sind auf SaaS-Basis ausgelegt und nutzen das „normale Internet“. Das ist natürlich auch ein Sicherheitsproblem.

Ein Lösungsansatz, diesen Internet Traffic zu organisieren, ist, SD-WAN-Technologie in Kombination mit MPLS-Leitungen einzusetzen. „Doch SD-WAN stößt an seine Grenzen in Hinblick auf Stabilität. Insbesondere, wenn es um Datenübertragung nach Südamerika oder Asien geht und dort insbesondere in Hinblick auf China und der ‚Great Wall of China‘, also der Firewall der chinesischen Regierung“, sagt Johan

van den Boogaart, Regional Sales Director, Cato Networks. Insgesamt mag die Kombination MPLS und SD-WAN in Deutschland oder Europa für viele Zwecke gut funktionieren, aber was speziell China angeht, treten mitunter arge Verzögerungen auf, so der Manager.

Diese rühren vom Doppeltraffic her, dem sogenannten „Backhauling“, der zu Performance-Problemen führen kann. Mit SASE (Secure Access Service Edge) nach der Definition von Gartner würden sich die Probleme aber lösen lassen.

Den Begriff SASE haben die Marktforscher von Gartner eingeführt und machen ihn, laut dem Verständnis von Boogaart, an mehreren Kriterien fest. Demnach darf eine SASE-Lösung nicht zusammengestückelt oder, wie es Gartner nennt, konvergent sein. Sie muss cloudbasiert und global sein, also nicht auf Deutschland oder Europa begrenzt. Und sie muss alle Edges

unterstützen, also Cloud-Instanzen wie von AWS, Azure oder Google Cloud, sowie Mobile User, Standortanbindungen und Rechenzentren. Wo SASE draufsteht sei aber nicht immer SASE drin. „Ich verstehe die Gartner-Definition so, dass eine SASE-Lösung eine konvergente Lösung aus einem Guss sein muss und nicht eine Lösung, bei dem über Chaining von verschiedenen Netzwerk- und Sicherheitslösungen über APIs viele Funktionalitäten zusammengepackt und dann eine Weboberfläche für MSPs darübergelegt wurde“, legt der Cato-Manager dar. Dieses Vorgehen würde nämlich zu Performance-Problemen führen und dazu, dass nicht immer alle Informationen zur Verfügung stehen.

Außerdem könne es vorkommen, dass die komplexe Zusammenarbeit der Produkte (beispielsweise bei anstehenden Updates) nicht immer rund läuft. „Technische Probleme im Zusammenspiel der Einzellösungen können teilweise schwer verortbar sein,

Einordnung:

Alles eine Frage der Definition

Johan van den Boogaart, Regional Sales Director, Cato Networks, macht SASE, also die „Secure Access Service Edge“-Technologie an Kriterien fest, die aus seiner Perspektive die Gartner-Definition ausmachen. Im Paper „Gartner Hype Cycle for Enterprise Networking“ aus dem Jahr 2020 äußern die Marktforscher bereits Bedenken in Hinblick auf die Marktsituation. Dort heißt es ins Deutsche übersetzt: „In den letzten zwölf Monaten gab es mehr als ein Dutzend SASE-Ankündigungen von Anbietern, die versuchen, ihre Position auf diesem extrem wettbewerbsintensiven Markt abzustecken. Es wird viel Slideware und Marketecture geben, vor allem von etablierten Anbietern, die auf das Cloud-basierte Delivery-as-a-Service-Modell und die für verteilte PoPs erforderlichen Investitionen schlecht vorbereitet sind.“ Ist nicht alles davon SASE? Letztlich bleibt das eine Definitionsfrage.

>> SD-WAN stößt an seine Grenzen in Hinblick auf Stabilität.



Johan van den Boogaart, Regional Sales Director, Cato Networks

und womöglich wird dann auch noch um Verantwortlichkeiten gerungen“, meint Boogaart, der seit 1. Mai 2020 für Cato Networks arbeitet.

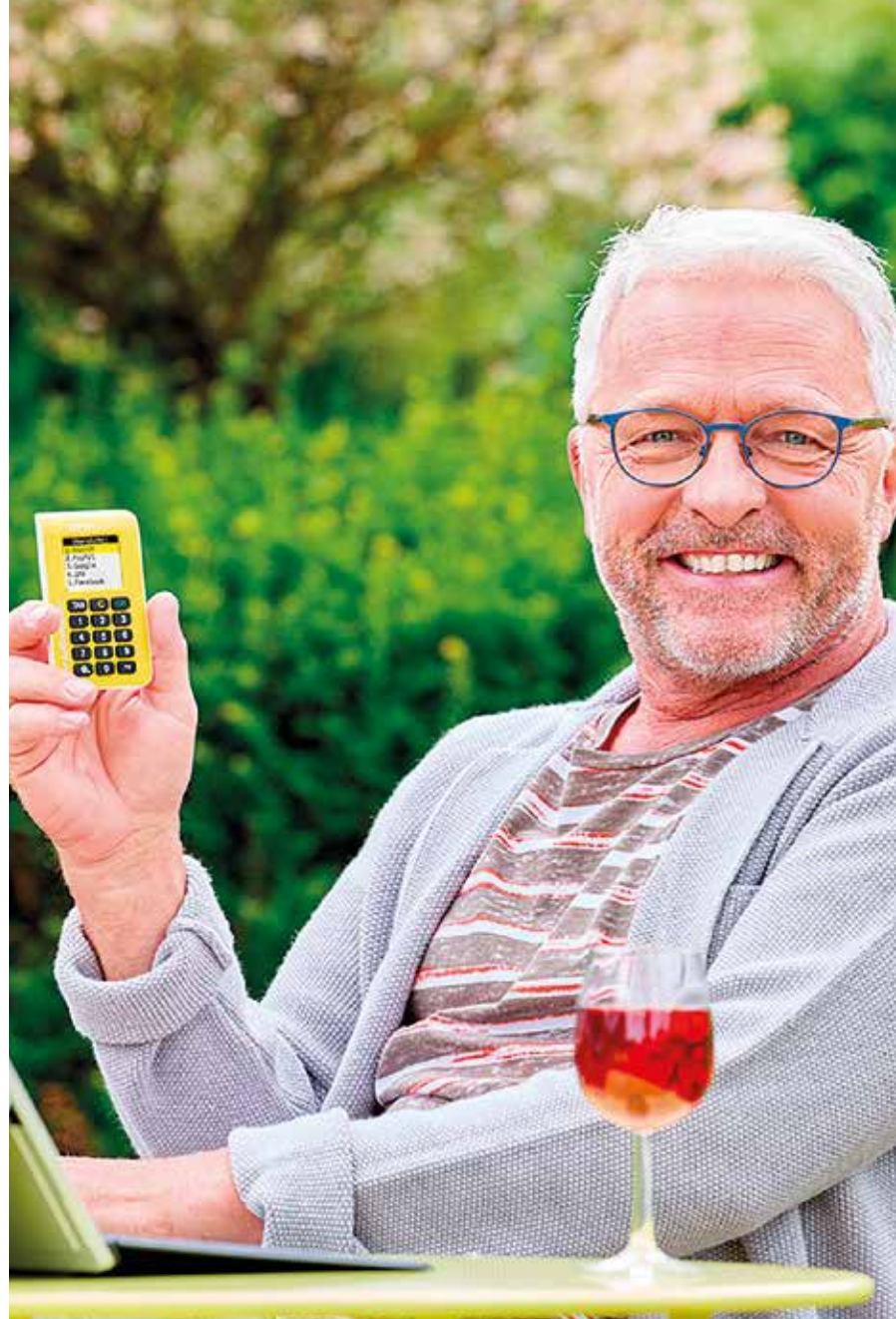
Bei der SASE-Lösung seines Arbeitgebers werde mit rund 65 PoPs (Points of Presence) gearbeitet. Das seien nicht nur „irgendwelche Instanzen in einem AWS- oder Azure-Rechenzentrum, sondern ein Rechenzentrum mit einem Stück Hardware, einer Appliance, von Cato Networks“. Jeder PoP ist mit den Leitungen von zwei bis vier Tier-I-Providern verbunden, über die ein Full-Mesh zwischen den PoPs ausgelegt wird. Kunden erhalten für den Zugang zu diesen PoPs eigene SD-WAN-Sockets, über die gesicherte Verbindungen zu diesen aufgebaut werden. Diese Sockets kann man sich wie Router vorstellen, aber ohne Intelligenz. Sie stellen also einfach nur einen verschlüsselten Datenstrom her. Einheitliche Sicherheitsrichtlinien für die so angebundene Außenstellen, Hyperscaler-Instanzen, mobile Anwender oder Landesniederlassungen werden über die PoPs realisiert.

Gegründet wurde Cato im Jahr 2015 von Shlomo Kramer und Gur Shatz. Kramer war bereits an der Gründung von Check Point und Imperva beteiligt, also den Unternehmen, die die ersten Firewalls und die ersten Web Application Firewalls auf den Markt gebracht haben. Gur Shatz hat Kramer über Imperva kennengelernt, wo ein Anti-DDoS Cloud-Netzwerk mit Points of Presence entwickelt wurde.



Die „große Firewall von China“ wird euphemistisch von der chinesischen Regierung mitunter „Projekt Goldener Schild“ genannt.

Autor:
Dr. Stefan Riedl



2-FAKTOR-AUTHENTISIERUNG REINER SCT AUTHENTICATOR

Der ultimative Schutz Ihrer Online-Accounts

Highlights:

- Höchste Sicherheitsstufe
- Alle 30 Sekunden ein neuer TOTP-Code
- Bis zu 60 Benutzerkonten
- Kamera für Import der TOTP-Schlüssel
- Einfach und schnell integrierbar



reiner-sct.com/authenticator

REINERSCT[®]
Entwickelt im Schwarzwald!

HAUTE COUTURE MIT SNAPDRAGON UND 5G

Dieses Mal haben wir ein extravagantes HP-2-in-1-Notebook im Hands-on-Test. Das super-schlanke HP Elite Folio ist in veganes Leder gekleidet und mit einem ARM-SoC sowie 5G ausgestattet. Dazu kommt ein raffinierter Mechanismus für das Umklappen des Displays.



BILD: VOGEL IT-MEDIEN

Ein ungewöhnliches Design zeichnet das 13,5-Zoll-Convertible Elite Folio von HP aus. Ein Überzug aus Leder zieht sich von der Rückseite des Displays bis zur Unterseite des 1,6 cm flachen Geräts. Allerdings musste dafür kein Tier seine Haut lassen: HP verwendet ein veganes Leder aus Polyvinyl, das sich verblüffend echt anfühlt. Das Material kaschiert auch die spezielle Aufhängung des Displays, die in der Illustration auf der gegenüberliegenden Seite zu sehen ist. Es ist mittig schwenkbar an einer dünnen Platte aufgehängt, die ihrerseits mit dem größtenteils aus recyceltem Magnesium gefertigten Chassis verbunden ist. Das Display kann so, ähnlich wie bei 360-Grad-Convertibles, nach hinten geschwenkt werden, etwa für das Ansehen von Filmen, und es lässt sich so auch in den Tablet-Modus klappen. Zusätzlich gibt es einen Pull-Forward-Modus, in dem das schräggestellte Display magnetisch hinter

dem Touchpad einrastet. Die Scharnierkonstruktion macht das Elite Folio zwar etwas dicker und mit 1,34 kg auch schwerer als manche 13-Zoll-Convertibles mit 360-Grad-Scharnieren, bietet aber den Vorteil, dass das Keyboard im Tablet-Modus geschützt unter dem Display liegt.

Das Display selbst basiert auf einem mit 1.000 Nits sehr hellen IPS-Panel mit einer Auflösung von 1.920 x 1.280 Pixel im angesagten und vor allem für den Tablet-Modus praktischen 3:2-Format. Mit der F2-Taste kann der integrierte Sure-View-Blickschutz eingeschaltet werden, der unerwünschtes Mitlesen von der Seite fast unmöglich macht. Praktisch, wenn man im Zug oder im Flugzeug Firmendokumente liest oder bearbeitet. Das Display unterstützt nicht nur Touch, sondern auch das Schreiben oder Zeichnen mit dem aktiven Stift mit Wacom-Technologie im Lieferumfang des

Elite Folio. Wird der Pen nicht benötigt, dann haftet er magnetisch in einer Aussparung über dem Keyboard und wird dort auch gleich geladen. Er registriert 4.096 Druckstufen und bietet eine Neigungserkennung. Das Entnehmen des Stifts oder der Druck auf die Taste am Ende des per Bluetooth gekoppelten Stifts weckt das Elite Folio aus dem Schlafmodus auf. Bei laufendem Windows startet die Taste eine per Stift-Tool festgelegte App.

Als Prozessor verwendet HP den ARM-SoC Qualcomm Snapdragon 8cx Gen2 mit vier Stromspar- und vier Performance-Cores sowie integrierter Adreno-690-GPU. Er ist im Geekbench 4.4.4 mit 12.451 Punkten im Multi-Core Score etwas schneller als das Surface Pro X von Microsoft mit SQ1-ARM-SoC. Die Speicherausstattung des Elite Folio ist mit 16 GB LPDDR4X-2133 als Arbeitsspeicher und einer 512 GB großen Kioxia-XG6-SSD für ein Gerät seiner Gewichtsklasse großzügig. Bei für ARM kompilierten Anwendungen ist das HP-Gerät flott. Bei herkömmlichen Windows-Programmen für x86-Prozessoren laufen nur 32-Bit-Anwendungen in einem Emulationsmodus. Daher können wir auch nicht mit PCMark-Ergebnissen für die Performance und die Akkulaufzeit dienen.

Den 3D-Benchmark 3DMark NightRaid gibt es dagegen in einer ARM-Version. Hier erzielt das ARM-Convertible mit 7.437 Punkten den etwa halben Wert eines Notebooks mit Intel Tiger Lake und integrierter Iris-Xe-GPU. Die Akkulaufzeit ist mit 5,5 Stunden im sehr fordernden Benchmark Battery Eater sehr gut. Bei herkömmlicher Nutzung sollten zehn bis zwölf Stunden möglich sein.

Eine weitere Besonderheit unseres Testgeräts in der Top-Ausstattung ist das 5G-Modem Qualcomm Snapdragon X55, das zudem LTE Cat 20 beherrscht. Mit einer passenden Gegenstelle ist so ein sehr schneller mobiler Internetzugang möglich.

Der Nano-SIM-Einsteck in der Mulde für den Stift. Zusätzlich wird eSIM unterstützt. Beim WLAN-Zugang ist das Gerät mit WiFi 6 ebenfalls flott. Mager ist dagegen die Schnittstellenausstattung mit zwei USB-C-Ports mit USB 3.1 Gen1 und einer Audiobuchse. Für Videocalls steht eine per Schieber verschließbare HD-Webcam mit passabler Qualität und sehr schneller Hello-Gesichtserkennung bereit. Flankiert wird es von zwei Mikrofonen.

Der Sound des Audiosystems mit vier Stereospeakern und Feintuning durch Bang & Olufsen ist für ein dünnes Notebook gut. Es fehlt lediglich am Bass. Das beleuchtete Keyboard bietet einen ordentlichen Tastenhub, das Touchpad ist präzise. Etwas irritierend ist allerdings die Position der Power-Taste zwischen Entfernen und Einfügen.

Mit der Haute Couture hat das HP Elite Folio einiges gemeinsam: Es ist teuer. Unser Testgerät kostet knapp 3.000 Euro, sieht ausgesprochen elegant aus, bietet etliche raffinierte Details, und es ist nicht unbedingt



Das mittig aufgehängte Display beim HP Elite Folio erlaubt eine vielseitige Verwendung bis hin zum Tablet-Modus. Das Keyboard liegt hier dann geschützt unter dem Display.

praktisch. Zum hochklassigen 2-in-1-Business-Notebook qualifiziert sich das Elite Folio durch seine kompakte Bauform mit cleverem Design, das tolle 3:2-Display mit zuschaltbarem Blickschutz und natürlich durch die 5G-Unterstützung für ein schnelles mobiles Internet. Der von HP verwendete ARM-Prozessor ist sparsam und

ermöglicht einen lüfterlosen Betrieb, schränkt aber derzeit noch die Nutzungsmöglichkeiten ein. Denn momentan kommt das Gerät nur mit nativen ARM-Applikationen, webbasierten Programmen und 32-Bit-Windows-Anwendungen für x86-CPU's zurecht. Letztere allerdings in einem Emulationsmodus, der Leistung kostet. Gewohnte 64-Bit-Windows-Software bewältigt die Emulation in Windows 10 on ARM nicht.

Das wird sich allerdings schon bald mit dem Update auf Windows 11 ändern. Denn dann funktioniert die Emulation auch für 64-Bit-Software. In den Insider-Versionen von Windows 11 on ARM ist sie bereits enthalten. Zudem startet Microsoft zeitgleich zu Windows 11 eine 64-Bit-Version von Office für ARM, die deutliche Geschwindigkeitsvorteile gegenüber der bisherigen 32-Bit-Emulation bringt.



Mehr unter:
<http://bit.ly/ITB-HP-Wolf>

Autor:
Klaus Länger



Advertorial

Professionellen Kundensupport von überall bieten – mit NFON's Nmonitoring Queues



NFON
Die Cloud-Telefonanlage

Halten Sie das Niveau Ihres Kundenservices hoch - auch in unsicheren Zeiten

Die vergangenen 18 Monate haben eines gezeigt: Mehr denn je kommt es darauf an, jederzeit von überall aus arbeiten zu können. Unabhängig von Ort, verfügbaren Geräten sowie räumlich getrennt von den Kollegen. Unternehmen mit Schwerpunkt auf Kundenservice hat dies vor besondere Herausforderungen gestellt.

Mit Nmonitoring Queues von NFON helfen Sie Ihren Kunden, den Betrieb aufrechtzuerhalten, ohne Abstriche bei der Qualität des Kundenservice machen zu müssen.

Unkomplizierte Kommunikation

Nmonitoring Queues ist eine effektive und kostengünstige Option zur Unterstützung von Mitarbeitern mit Kundenkontakt. Mit benutzerspezifischen Funktionen und speziellen Ansichtsmodi dient das Add-On als nahtlose Erweiterung von Cloudya, dem Cloud-basierten Kommunikationssystem von NFON. Die leicht zu konfigurierende und benutzerfreundliche Lösung ermöglicht es, eine größere Kapazität an eingehenden und ausgehenden

Anrufen zu überwachen und zu verwalten. Nach dem Hinzufügen einer entsprechenden Lizenz zu Cloudya können die Mitarbeiter von überall aus arbeiten und dabei ihre Laptops, Mobiltelefone und Geschäftsnummer nutzen.

Die wichtigsten Funktionen:

- Überwachung der Aktivität in den Warteschlangen
- Nachverfolgung wichtiger KPIs über ein integriertes Dashboard
- Übersicht über die Auslastung der einzelnen Warteschlangen
- Protokollierung von Arbeitspausen und Überwachung der verfügbaren Kapazitäten zur Annahme von Kundenanrufen

Werden Sie Partner von Cloud-Kommunikations-Experten

Seien Sie Teil der NFON Partnerschaft und helfen Sie Ihren Kunden jede Kundenanfrage an jedem Ort und mit jedem Gerät zu bearbeiten. Oder erweitern Sie als NFON Partner Ihr Portfolio, um neue Kunden mit hohen Ansprüchen an die Kundenbeziehung zu gewinnen.



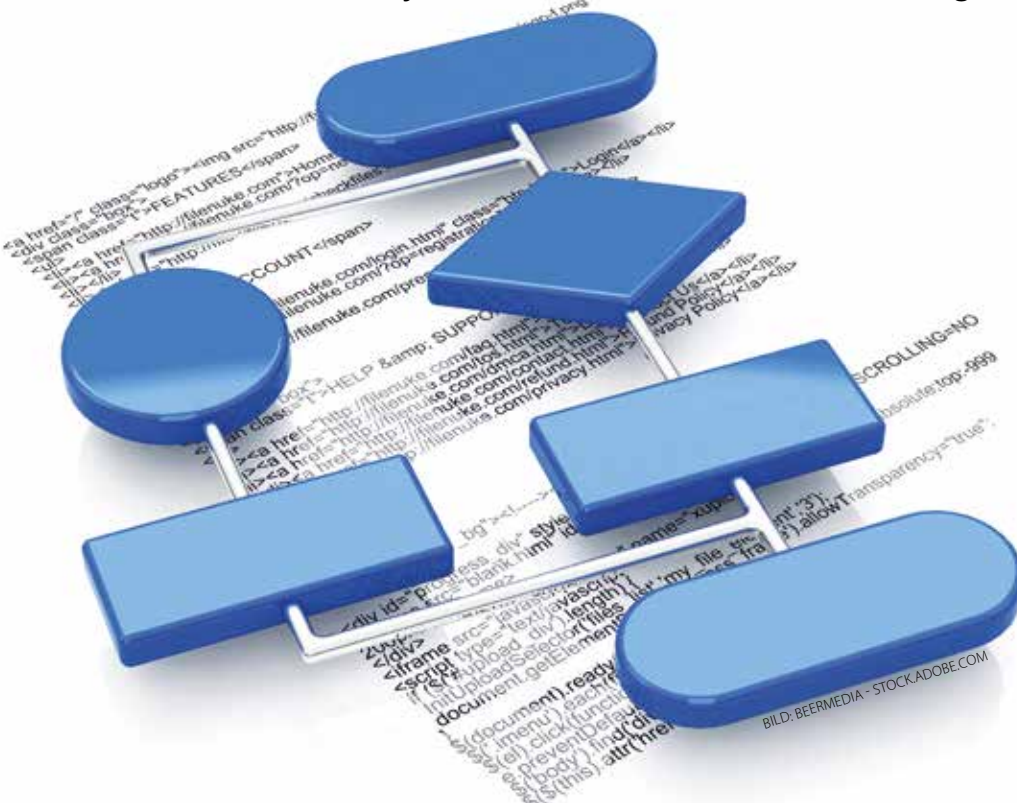
Wollen auch Sie Ihren Kunden helfen, das Niveau ihres Kundenservices hochzuhalten? Werden Sie NFON Partner.



Das NFON Vertriebsteam freut sich auf Ihren Anruf unter 089 453 00 299 oder besuchen Sie nfon.com/partner

APPIAN WILL DEN COMMUNITY-BOOSTER

Inwieweit mit der Low-Code-basierten Automatisierungsplattform von Appian anstehende Probleme gelöst werden können, konnten Entwickler bislang mit einer Trial-Version antesten. Eine neue Community-Version bietet da weitaus mehr Möglichkeiten.



Bisher gab es lediglich eine kostenfreie, zweiwöchige Trial-Version der Appian-Low-Code-Plattform zum Reinschnuppern. Seit kurzem ist die Community Edition zum Reinfuchsen am Start. Obendrauf gibt es Schulungsressourcen und Zugang zu Diskussionsforen der Community. Die Version verfügt über fast alle Produktfunktionen und Verwaltungsmöglichkeiten, darf aber nicht in einer Produktivumgebung verwendet werden und ist auf 15 aktive Nutzer limitiert.

Das war eine der Entwicklungen, die das Unternehmen auf der virtuellen „Appian Europe“ verkündet hat. Auf seiner Keynote lotete CEO Matt Calkins die Möglichkeiten von Process Mining aus, die sich durch die Akquisition von Lana Labs für die Appian-Plattform ergeben. Darüber hinaus verwies Calkins auch auf die Bedeutung der Community, die das Unternehmen bestmöglich fördern will. Zudem steht die „Anpassungsfähigkeit von Enterprise-Technologien“ im Fokus.

„**Unser Ziel ist es**, Arbeitsabläufe in Unternehmen so weit wie möglich zu vereinfachen. Dies lässt sich dadurch realisieren, dass wir Mitarbeiter-Ressourcen sowie digitale wie physische Dienstleistungen und Daten verknüpfen“, so Dirk Pohla, Managing Director DACH, Appian. Gerade im Channel-Segment habe sich viel getan: „Wir konnten die Zahl der zertifizierten Partner in den vergangenen zwölf Monaten um 64 Prozent erhöhen“, so Pohla und verweist auf 150 anpassbare Lösungen, die gemeinsam angeboten werden an.

Eine neue Version der Low-Code-Automatisierungsplattform war ebenso Thema der Veranstaltung. Sie komme mit Neuerungen bei Low-Code-Data, umfassenden Automatisierungsfunktionen, Erstellung von Benutzeroberflächen sowie Anwendungsbereitstellung daher. Benutzer seien jetzt in der Lage, von überall auf die Daten zuzugreifen, ohne sie migrieren zu müssen. „Und auch Beziehungen zwischen verschiedenen Datenquellen können jetzt

kombiniert, erweitert und visuell modelliert werden“, skizziert der Manager.

Im Paper „IT’s changing mandate in an age of disruption“, das auf einer Umfrage basiert, die Appian unterstützt hat, wurden Entwicklungen in der Unternehmens-IT untersucht. Aus der Perspektive von Pohla belegen die Ergebnisse dieser Umfrage die aktuellen Unzulänglichkeiten der bestehenden IT-Systeme: „Die Daten zeigen, dass die IT einen erheblichen Nachholbedarf hat. Gleichzeitig nimmt die Kontrolle der IT über die digitale Infrastruktur ab.“ Da die Nachfrage der Unternehmen nach neuen Anwendungen jedoch ansteigt, verlagert sich immer mehr Arbeit in Abteilungen, die nicht zur IT-Entwicklung gehören, schlussfolgert der Appian-DACH-Chef. „Für uns sind die drei wichtigsten Bereiche, in denen Verbesserungsbedarf besteht, die Unterstützung von Remote-Arbeitenden, die Integration von Informationen und Arbeitsabläufen im Unternehmen sowie die schnelle Änderung von Systemen und Prozessen.“

Die Ergebnisse der Umfrage würden deutlich machen, dass Organisationen mehr von ihrer IT erwarten und IT-Abteilungen unter hohem Druck stehen. „Sie müssen schneller als bislang Lösungen bieten und bestehende Rückstände aufholen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Gleichzeitig müssen sie Anwendungen, Prozesse und Workflows in einer Qualität liefern, die das Vorkrisen-Niveau übertrifft“, interpretiert Pohla. Der Firma Appian spielt das in die Hände, denn ihr Kredo lautet, dass mit Low Code die IT-Abteilung flexibler agieren kann. „Sie kann damit die komplexen Anwendungen bereitstellen, die Unternehmen benötigen“, sagt Pohla.



Die Kästen, Pfeile und Rauten, die Prozessmodelle abbilden, wurden vor mehr als zehn Jahren als „Business Process Model and Notation“ (BPMN) normiert.

Autor: Dr. Stefan Riedl

DSX 2021

Data Storage Conference

» 7. OKTOBER
JETZT ANMELDEN UNTER
dsxconference.de

DIE ZUKUNFT DES ENTERPRISE STORAGE

Wir freuen uns auf den Erfahrungsaustausch
mit der Data Storage Community



Prof. Dr.-Ing. A. Brinkmann
Universität Mainz



Dr. Jürgen Ehneß,
Storage-Insider

Object und Cloud Storage – selbst betreiben oder in der Cloud hosten?

- ▶ Anwendungsszenarien für Object und Cloud Storage
- ▶ Welche rechtlichen Fragestellungen bringt das mit sich?
- ▶ Welche Erfahrungen im Betrieb gibt es? – On-Premise, in der Cloud und Hybrid

Viele Wege, ein Ziel: zukunftsicherer Storage in der Praxis

- ▶ Wie dimensioniert man Speicherlösungen richtig – On-Prem & in der Cloud?
- ▶ Wie bündigt man die Datenflut? Ursachen & Lösungsansätze
- ▶ Datenmassen und Speichergeschwindigkeit – wie vermeidet man wachsende Latenzen?
- ▶ Kubernetes & Co.: zukunftsweisend oder Nische?

VERANSTALTUNGSPARTNER



EINE VERANSTALTUNG DER  VOGEL IT
AKADEMIE

CLOUD NATIVE

VIRTUAL CONFERENCE 2021

powered by



VOGEL IT AKADEMIE

crisp

in cooperation with



CLOUD NATIVE

BILD: VOGEL IT-AKADEMIE

Experten zeigen Cloud-native Tools, Dienste und Methoden

Im „Cloud Native“-Ökosystem ist es nicht ganz einfach, den Überblick über aktuelle Technologien und Entwicklungen zu behalten. Die zweite CLOUD NATIVE Virtual Conference im Oktober bietet die Gelegenheit, sich zu orientieren.

Viele IT-Entscheider sehen Cloud-native Entwicklung noch als Trendthema an, wenn nicht sogar als reines Buzzword. Das war eine Erkenntnis aus der ersten „CLOUD NATIVE Virtual Conference“ im Januar. Demnach setzen Development- und Operations-Teams hierzulande häufig noch auf vereinzelte Insellösungen und punktuelle Projekte. Doch Cloud Native verlangt einen umfassenderen Ansatz. Denn letztlich geht es dabei um eine Kombination aus Technologien, Organisationsmodellen, Standards und Schablonen, die für alle Unternehmen im digitalen Zeitalter relevant ist.

Schon auf ihrer Premiere zog die Cloud-Native-Veranstaltung der Vogel IT-Medien knapp 300 Gäste an, welche im Anschluss viel Lob für das virtuelle Format äußerten. Umso einfacher ist es zu verschmerzen, dass sich das Hybrid-Konzept, das für die Folgeveranstaltung vorgesehen war, leider nicht umsetzen lässt. Das zehnköpfige Conference-Team der Vogel IT-Akademie plant dementsprechend auch für Dienstag, 19. Oktober 2021, eine reine, kostenlose Virtual Conference.

Von der Container-Orchestrierung über Microservices und Observability bis hin zur DevOps-Kultur: Auf dem Veranstaltungsplan stehen diesmal fünf Keynotes und sieben Partner-Sessions, die von thematisch versierten Anbietern gehalten werden. Drei davon sollen als Deep Dives für technischen Tiefgang sorgen.

Wie schon im Januar ist erneut Bill Mulligan von der Cloud Native Computing Foundation (CNCF) dabei, um über technologische Perspektiven zu sprechen. Während er einen Überblick über das Ökosystem und die Arbeit der Community gibt, wird Maximilian Hille vom Mitveranstalter Crisp Research den Reifegrad und die Einsatzszenarien von Cloud Native in Unternehmen beleuchten. Außerdem stehen zwei Insights und zwei Podiumsdiskussionen auf dem Plan. Für die beiden Panel Discussions sucht die Vogel IT-Akademie im Übrigen noch Gesprächspartner, die zu dem Gedankenaustausch beitragen möchten. Interessierte können sich per E-Mail oder Kontaktformular an das Team der Vogel IT-Akademie wenden.

Die Anmeldung zu der zweiten CLOUD NATIVE Virtual Conference 2021 steht potenziellen Besucherinnen und Besuchern bereits offen. Einfach den QR-Code scannen und dabei sein. Im Frühjahr 2022 soll die Konferenz dann auch erstmals als Präsenzveranstaltung stattfinden. Wir freuen uns darauf!

Termine und Anmeldung:

Cloud Native Virtual
Conference 2021
19.10.2021

Einfach den QR-Code scannen
und gleich anmelden:



Weitere Infos unter:
www.cloudnativeconference.de

Autor:
Stephan Augsten
email:
stephan.augsten@vogel.de



»Born in the Cloud – ready for the future!«



Bill Mulligan
CNCF

Building for the next 100,000 Contributors

- Cloud Native projects are moving up the stack
- Cloud Native contributors are expanding to new geographies
- Students are beginning to see cloud native as a career path



Maximilian Hille
Senior Analyst / Head of Consulting,
Cloudflight



Fabian Dörk
Director Cloud Native Practice,
Claranet



Florian Wiethoff
CEO,
Braitower Technologies



Linda Früh
Chief Digital Officer,
Avanzia Bank

proudly presented by



VOGEL IT
AKADEMIE

crisp
RESEARCH

in cooperation with



CLOUD NATIVE
COMPUTING FOUNDATION

VERANSTALTUNGS-PARTNER



claranet

cloudflight

COMMVAULT
Be ready



SysEleven

vmware **TechData**

VEEAM

Nachhaltigkeit wird zum Wettbewerbsfaktor

Kreative Ideen sind gefragter denn je, wenn es um digitale Nachhaltigkeit geht. Welche hat Fujitsu?

Wadwa: Die Bandbreite ist riesig: Sie reicht vom Einsatz des Digital Annealings, einer Brückentechnologie zum Quantencomputing, für die Optimierung von Logistikströmen und Verkehrsflüssen und damit die Reduktion des CO₂-Ausstoßes von Lkw-Flotten, bis hin zum Einsatz der Blockchain-Technologie für den Reishandel, wodurch Kleinbauern einen besseren Marktzugang erhalten und der umweltfreundliche Reisanbau gefördert wird.

Wie nachhaltig ist die Digitalisierung?

Wadwa: Das kommt darauf an, wie man sie gestaltet. Wir sind uns bewusst, dass auch der Einsatz von IT immer mit dem Verbrauch von Ressourcen verbunden ist, und versuchen, diesen so stark wie möglich zu minimieren. Zugleich ermöglicht die Digitalisierung aber auch, Geschäftsprozesse umweltfreundlicher als bisher zu gestalten. Aber man kann den Spieß auch umdrehen: Ohne die Digitale Transformation werden



Santosh Wadwa, Head of CCD & Channel Sales Central Europe bei Fujitsu

viele Geschäftsmodelle künftig nicht mehr nachhaltig sein – und zwar wirtschaftlich. Die vergangenen 18 Monate haben gezeigt, dass Unternehmen, die bei der Digitalisierung vorne liegen, besser auf veränderte Anforderungen reagieren konnten als an-

IT-EXECUTIVE SUMMIT FUSCHL 2021

Unter dem Motto „Empowering Sustainable Growth“ findet am **30.9.** und **1.10.** der IT-Executive Summit in Fuschl statt. Top-Manager aus der IT-Industrie treten mit Digital Leaders und Wissenschaftlern in den Dialog, um die Herausforderungen und Chancen für ökonomisches und nachhaltiges Handeln zu evaluieren. Fujitsu, HPE, Kaspersky, Lenovo und Zoi gehören zu den Exklusivpartnern.

dere. Fujitsu ist seit vielen Jahren einer der Vorreiter bei der ressourcenschonenden Produktion, der Verbesserung der Energieeffizienz von IT-Systemen sowie dem Recycling von Altgeräten.

Reichen technische Lösungen für mehr Nachhaltigkeit aus?

Wadwa: Mindestens so wichtig wie innovative Lösungen ist die Bereitschaft, etwas verändern zu wollen. Nicht zuletzt, da auch die Anforderungen der Kunden bezüglich der Nachhaltigkeit ihrer Lieferanten kontinuierlich steigen. Nachhaltigkeit wird zunehmend zum Wettbewerbsfaktor. sl

Klima und Geschäft: eine Win-Win-Win-Situation

Nachhaltigkeit und Geschäftserfolg: ein Widerspruch oder eine längst überfällige Symbiose?

Precht: Eine Boulevardzeitung hat neulich die Frage aufgeworfen, was wichtiger sei: Klima oder Jobs retten? Das spiegelt ganz gut den Stand der öffentlichen Debatte. Sie ist von der Auffassung geprägt, dass Nachhaltigkeit auf Kosten der wirtschaftlichen Interessen geht und umgekehrt. Diese Auffassung ist aber eines der größten Hindernisse für echte Fortschritte etwa beim Klima- und Umweltschutz, denn sie schafft Widerstände statt Akzeptanz und behindert Innovationen.

Wie gehen Sie in Ihrem eigenen Unternehmen damit um?

Precht: Bei HPE behandeln wir Nachhaltigkeit als betriebswirtschaftliche Größe und als Teil unseres Kerngeschäfts. Sie ist ein wichtiges Element unserer Beziehungen zu Kunden und Investoren. Und sie hilft uns, eine Reihe von Geschäftszielen zu



Aron Precht, Vice President Channels & Ecosystems, Hewlett Packard Enterprise

erreichen – etwa Wettbewerbsvorteile, Attraktivität als Arbeitgeber und Zugang zu globalen Märkten. Auch mit unserer As-a-Service-Strategie mit HPE GreenLake erreichen wir gleichzeitig ökonomische

und ökologische Ziele. Sie reduziert den Energieverbrauch unserer Kunden, unter anderem durch Vermeidung von Überkapazitäten, und ist die Grundlage für eine gut funktionierende Kreislaufwirtschaft. Gleichzeitig wirkt sie sich positiv auf unseren Aktienkurs aus.

Von der Wegwerfgesellschaft zur Kreislaufwirtschaft: Wie ist der Weg Ihres Unternehmens?

Precht: Kreislaufwirtschaft ist ein perfektes Beispiel für den Einklang von Ökologie und Ökonomie. Wir betreiben die größten Refurbishing-Werke weltweit in Herstellerbesitz. Dort verarbeiten wir pro Jahr vier Millionen IT-Systeme unterschiedlicher Hersteller, und 90 Prozent dieser Systeme werden wieder verkauft. Wir können Kunden zum Beispiel anbieten, ihre Bestands-IT aufzukaufen, um eine IT-Modernisierung zu finanzieren. Die Altsysteme renovieren wir und verkaufen sie wieder. Auf diese Weise haben wir unseren Kunden letztes Jahr 1,3 Milliarden US-Dollar zur Verfügung gestellt. Das ist eine Win-Win-Win-Situation: für den Kunden, für HPE und für die Umwelt. sl



Wer wird
IT-Woman of the year 2021?



Das **Women's IT Network** zeichnet erfolgreiche Unternehmerinnen, Managerinnen und Expertinnen im **IT-Umfeld** aus.

Über **90 Kandidatinnen** stehen bis zum 24. Oktober 2021 zur Wahl.

Jetzt abstimmen unter
» fit-kongress.de/win-awards

EINE VERANSTALTUNG VON



VOGEL IT MEDIEN

Mit Cybersicherheit nachhaltig sein

Welche Rolle spielt Security, wenn es um Sustainability geht?

Milde: Die Aktivitäten eines Unternehmens, vor allem wenn dieses im Industriesektor tätig ist, wirken sich auch auf Aspekte der Gesellschaft aus. Vor allem für Industrie-Unternehmen steht der Schutz vor Cyberbedrohungen im direkten Zusammenhang mit der physischen Sicherheit von Menschen und der Umwelt generell. Man denke beispielsweise an einen Angriff, der die ausgestoßenen Emissionen eines Kraftwerks manipuliert. Cybersicherheit muss deshalb als Teil einer Nachhaltigkeitsstrategie betrachtet werden.

Nachhaltigkeit ist also nicht nur Buzzword, sondern bereits bei Kunden angekommen?

Milde: Genau. Zumindest im Industriesektor scheint das Thema Nachhaltigkeit bereits angekommen zu sein. Denn Cyberangriffe in dieser Branche können sich direkt auf das Leben und die Gesundheit der Mitarbeiter und anderer Personen auswirken. Eine Kaspersky-Umfrage zeigt, dass fast



Christian Milde, General Manager DACH bei Kaspersky

jedes Unternehmen, genauer gesagt 98 Prozent, glaubt, eine Strategie zur nachhaltigen Entwicklung und die Schaffung der Stelle eines Chief Sustainability Officers könne Cybersicherheit verbessern. Die Einführung von speziellen Nachhaltigkeits-

IT-EXECUTIVE SUMMIT FUSCHL 2021

Interessiert? Alle weiteren Infos erhalten Sie per E-Mail: eva.kanzler@vogel.de

initiativen, einschließlich des Schaffens der Stelle eines CSO, wäre eine Möglichkeit, um Risiken durch Cyberangriffe zu mindern und den Schutz des Unternehmens zu verbessern. Etwa die Hälfte hat bereits technische Maßnahmen und Investitionen in diesem Bereich geplant oder eingeführt.

Wie steht es um die Bemühungen von Kaspersky hinsichtlich Nachhaltigkeit?

Milde: Wir haben bei Kaspersky ein breit gefächertes CSR-Programm, das auch Nachhaltigkeit einschließt. Wir wollen unseren CO₂-Fußabdruck, so weit es geht, minimieren. Dabei ist das Engagement all unserer Mitarbeiter entscheidend, und wir informieren unsere Mitarbeiter regelmäßig, um eine nachhaltige Veränderung für die Umwelt zu ermöglichen. sl

Ressourcen schonen und Energie sparen

Hersteller können an vielen Stellen für mehr Nachhaltigkeit sorgen. Das beginnt beim Design der Produkte, geht über ressourcenschonende Verpackungen bis hin zur Kühlung von Rechenzentren. Lenovo macht all dies, wie Dieter Stehle, General Manager Lenovo ISG DACH, in folgendem Statement erläutert:

„Für uns als Hersteller bedeutet Nachhaltigkeit, dass wir unsere Produkte im Rahmen einer Kreislaufökonomie ganzheitlich denken, indem wir den gesamten Lebenszyklus von IT-Lösungen betrachten. Auch in der Herstellung und Logistik steckt noch sehr viel Potenzial für mehr Nachhaltigkeit. So ist es uns gelungen, etliche Tonnen Plastik pro Jahr einzusparen, indem wir eine Verpackung für unsere Produkte entwickelt haben, die ganz ohne Klebebänder und Plastikdämmmaterial auskommt.

Mit Blick auf den Energieverbrauch birgt der Betrieb von IT-Infrastruktur enorme Möglichkeiten für mehr Nachhaltigkeit. Ein Aspekt ist hier natürlich die Nutzung



Dieter Stehle, General Manager Lenovo ISG DACH

von erneuerbaren Energien. Ein anderer besteht darin, die Effizienz der Infrastruktur zu verbessern, sowohl mit Blick auf die Hardware-Komponenten, aber auch hinsichtlich der oft weniger berücksichtigten

Software. Gemeinsam mit unserem Partner Leibniz Rechenzentrum ist es uns gelungen, die Nutzung des HPC-Clusters SuperMUC-NG mit Hilfe einer energiebewussten Steuerung zu optimieren und so den Energieverbrauch deutlich zu senken.

Eine noch größere Rolle spielt das Thema Kühlung. Durch ein gut funktionierendes Wärmemanagement erhöht sich auch die Lebensdauer der Komponenten. Aber es stellt sich auch die Frage der Nutzung von Abwärme. Hier gibt es bereits einige sehr interessante Projekte wie die Einspeisung von warmem Kühlwasser in Fernwärmenetze oder der Betrieb von Gewächshäusern und Algenfarmen über Nahwärmenetze.

Bislang spielen Energieeffizienz und Nachhaltigkeit bei den meisten IT-Projekten und Ausschreibungen noch keine oder nur eine untergeordnete Rolle, Preis und Leistung dominieren noch immer bei der IT-Beschaffung. Damit die Digitalisierung zu mehr Nachhaltigkeit beitragen und helfen kann, dem Klimawandel entgegen zu wirken, müssen Hersteller und Kunden aber offen sein für Veränderungen und neue Lösungen.“ sl

IT-BUSINESS

PODCAST

Der IT-BUSINESS Podcast –
Hören, was die ITK-Branche bewegt

Freuen Sie sich auf die neue Episode!
Die Hackerschool
Montag, 27.9.2021

MODERATION:



Melanie Staudacher
Redaktion IT-BUSINESS

Hier einfach mit Spotify
abscannen und Reinhören



podcast@it-business.de
Erscheinungstermin alle 2 Wochen

Zu hören über: DEEZER



iTunes

podigee

Spotify

YouTube

Vogel IT-Medien GmbH

Max-Josef-Metzger-Straße 21, 86157 Augsburg
Tel. 0821/2177-0, Fax 0821/2177-150
eMail: it-business@vogel.de
Internet www.it-business.de

Geschäftsführer: Werner Nieberle (-100), Günter Schürger

Co-Publisher: Lilli Kos (-300; verantwortlich für den Anzeigenteil)

Chefredakteur: Sylvia Lösel (sl)

CvD: Dr. Andreas Bergler (ab)

CvD-Online: Heidi Schuster (hs)

Chefreporter und CvD: Michael Hase

Leitender Redakteur: Dr. Stefan Riedl (sr)

Redaktion:

Sarah Böttcher (sb), Sarah Gandorfer (sg),
Klaus Länger (kl), Melanie Staudacher (ms),
Ann-Marie Struck (amy), Ira Zahorsky (iz)

Weitere Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Margrit Lingner (ml)

Media/Sales:

Besa Agaj / International Accounts (-112),
Stephanie Steen (-211), Hannah Lamotte (-193),
eMail: media@vogel.de

Anzeigendisposition: Alexandra Breuer,
Elena Miller (-202)

Grafik & Layout: Carin Boehm, Johannes Rath,
Udo Scherlin

Bildnachweise: Titel: Olivier-Tuffé-stock.adobe.com /
[M] J Rath

EBV: Carin Boehm

Anzeigen-Layout:

Carin Boehm, Michael Büchner, Johannes Rath, Udo Scherlin

Leserservice / Mitgliederbetreuung:

Sabine Assum (-194), Fax (-228)
eMail: vertrieb@vogel.de

Fragen zur Abonnement-Rechnung:

DataM-Services GmbH,
97103 Würzburg
Tel.: 0931/4170-462 (Fax -494)
eMail: vogel-it@datam-services.de

Erscheinungsweise: 14-täglich

Abonnement:

Zeitschrift IT-BUSINESS: Der regelmäßige Bezug ist fester Bestandteil des IT-BUSINESS Abonnements. Preise und weitere Informationen unter vertrieb@vogel-it.de oder dem Leserservice.

Druck: Vogel Druck- und Medienservice GmbH,
Leibnizstr. 5, 97204 Höchberg

Haftung: Für den Fall, dass Beiträge oder Informationen unzutreffend oder fehlerhaft sind, haftet der Verlag nur beim Nachweis grober Fahrlässigkeit. Für Beiträge, die namentlich gekennzeichnet sind, ist der jeweilige Autor verantwortlich.

Copyright: Vogel IT-Medien GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, digitale Verwendung jeder Art, Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Manuskripte: Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückgesandt, wenn Rückporto beiliegt.

Verbreitete Auflage (IT-BUSINESS): 42.096
(davon 17.986 ePaper) Exemplare (IVW Q2 / 2021)



Vogel IT-Medien, Augsburg, ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der Vogel Communications Group, Würzburg, einer der führenden deutschen Fachinformationsanbieter mit 100+ Fachzeitschriften, 100+ Webportalen, 100+ Business-Events sowie zahlreichen mobilen Angeboten und internationalen Aktivitäten. Seit 1991 gibt der Verlag Fachmedien für Entscheider heraus, die mit der Produktion, der Beschaffung oder dem Einsatz von Informationstechnologie beruflich befasst sind. Dabei bietet er neben Print- und Online-Medien auch ein breites Veranstaltungsportfolio an. Die wichtigsten Angebote des Verlages sind: IT-BUSINESS, eGovernment Computing, BigData-Insider, Blockchain-Insider, CloudComputing-Insider, DataCenter-Insider, Dev-Insider, Healthcare-Insider, IP-Insider, Security-Insider und Storage-Insider.

Nächste Ausgabe

IT-BUSINESS 18 / 2021
erscheint am **11.10.2021**

Channel Fokus:
IT-Security

Druckunterlagenschluss am
4.10.2021

Anzeigenshotline 0821 / 2177 - 300

Lesertelefon 0821 / 2177 - 194



BILD: GINA SANDERS - STOCK.ADOBE.COM / [M] J RATH

Inserenten

Firma	Seite	Firma	Seite
21unity GmbH	31	Nuvias Deutschland GmbH	23
Aerocool Advanced Technologies Corp.	64	ONLINE USV-Systeme AG	5
api Computerhandels GmbH	60, 73, 81	Reiner Kartengeräte GmbH & Co. KG	47
Aquado AG	17	Samsung Electronics GmbH	13
BYTEC GmbH	84	Schneider Electric	35
DexxIT GmbH & Co. KG	68-69	Siewert & Kau Computertechnik GmbH	62-63, 66-67, 70-71, 74-75, 78-79
Fujitsu Technology Solutions GmbH	2-3	Silent Power Electronics GmbH	72, 77
GSD Remarketing GmbH & Co. KG	61	Sophos Technology GmbH	39
iiyama international b.v.	83	TAROX AG	59, 65, 76, 80
INGRAM MICRO Distribution GmbH	11	Tech Data GmbH & Co. OHG	19
ISKRATEL, d.o.o.	44-45	Tenable Network Security GmbH	9
IT-BUSINESS	57	TIM AG	27
KYOCERA Document Solutions Deutschland GmbH	41	Vogel IT-Akademie	51, 53, 55
NFON AG	49	Western Digital Deutschland GmbH	29

Redaktionell erwähnte Unternehmen

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
3Hold	10	Gartner	46	Portworxx	24
ADN	12	Heidelberg IT Management	32	Pure Storage	24
Alcide	24	HP	48	Q.beyond	8
AMD	24	HPE	24	Razer	34
Appian	50	IDC	24	Robert Half	21
Apple	38	Imperva	18	Samsung	24
Barracuda	36	Infinigate	40	SAP	10
Bitdefender	36	IT-Haus	6	Scality	24
Bitkom	20, 22	Kaspersky	56	Schneider Electric	6
Canon	7	Kern & Stelly	7	Starface	7, 8
Cato Networks	46	Lancom	6	Sysback	42
Controlware	7, 42	Lenovo	56	Teamfon	8
Corel	8	Logitech	34	Trend Micro	42
Cyrebro	40	Microsoft	28	Veeam	28
DIW	22	Mitel	6	Viewsonic	34
Epson	16	Motorola	6	VMworld	7
Experis IT-Services	32	NetApp	24	Wolters Kluwer	6
Fortinet	14	Nuvias	82	Xiami	37
Fujitsu	54	Palo Alto	36	Zoi	10
G Data	22	Poly	37	Zoom	37

IT-BUSINESS MARKET

Der Einkaufsführer für IT-Reseller und Retailer



TAROX SYSTEME
www.tarox.de



BLITZSCHNELL. ROBUST. BEEINDRUCKEND.

TAROX ParX R110s H12 Server mit Seagate® Nytro® 3332 SSD

Alle Komponenten komplett auf engstem Raum. Die Konfiguration einer hohen Zahl von Speichermodulen und Festplatten ist nicht nur für Rechenzentren ein wichtiges Kriterium. Bei diesen Servern profitieren Nutzer von den herausragenden Leistungen und von der Flexibilität - vor allem im virtuellen Umfeld.

DIE SEAGATE® NYTRO® 3332 SAS SSD MIT HOHER KAPAZITÄT, INTEGRITÄTSÜBERWACHUNG, MANIPULATIONSSICHERER VERSCHLÜSSELUNG UND SKALIERBARER, SICHERER VERARBEITUNG ANSPRUCHSVOLLER UNTERNEHMENS-WORKLOADS



- Ideale Lösung für den HCI Einstieg
- Kostengünstiges Racksystem mit 10 Festplatten-Einschüben
- Platzsparendes System mit geringer Tiefe auf 1HE
- Neuester Single AMD EPYC™ 7302P Prozessor
- Effizientes redundantes 500W Netzteil, Platinum Level
- Verschiedene Vor Ort Service Erweiterungen auswählbar

KL: 1475297

Preis: ab 4.399,- EUR

- 12-Gb/s-SAS-Schnittstelle und zwei Anschlüsse für Spitzenleistung im Dauerbetrieb
- Hohe Speicherkapazität mit bis zu 15 TB in 2,5 Zoll-(15 mm)-Bauform
- Geringe Latenz und hohe Servicequalität für schnelle Reaktionsfähigkeit und bessere Nutzererfahrung
- Einfache Überwachung des SSD-Zustands mit SeaChest
- Drei Lebensdauer-Optionen ermöglichen eine optimale Anpassung an Anforderungen bezüglich Workload, Einsatzzweck und Gesamtkosten
- Zuverlässiger Schutz von Daten für geschäftskritische Anwendungen



Für bessere Ergonomie am Arbeitsplatz.

Egal, ob Sie die Höhe verstellen, drehen, schwenken oder neigen –
mit LG ERGO Monitoren erleben Sie maximale ergonomische Flexibilität

Mehr Infos unter: www.lg.com/de/ergo-monitore

www.api.de · Sales-Hotline: 0241-9170-5000
api Computerhandels GmbH · Robert-Koch-Straße 7-17 · 52499 Baesweiler · info@api.de

Aachen: 0241-9170-5101 · Bamberg: 0241-9170-6581 · Braunschweig: 0531-86669-500
Frechen: 0241-9170-5501 · Marl: 02365-50902-0 · München: 089-3565830-21
Neuwied: 02631-97845-12 · Nürnberg: 0911-252274-0 · Paderborn: 05251-8927858
Pohlheim: 06404-6975-600 · Simmerath: 0241-9170-6852

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt. Es gelten die AGB und Garantiebedingungen der api Computerhandels GmbH.
Irrtümer, Druckfehler, Preisänderungen vorbehalten. Alle genannten Produkte sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

api
π

Das Lenovo ThinkPad vereinfacht Ihren Workflow zuverlässig und effizient!



Lenovo ThinkPad T14 Gen 1 (Demoware in OVP)



Intel Core i5 10310U bis 4.40, 8GB RAM, 256GB SSD NVMe, 35,6cm (14“) Full HD 1920x1080 Display, HD Infrarot Webcam, Wifi ax & BTT, SmartCard & Fingerprint Reader



Windows 10 Pro 64Bit, Lenovo Depot Garantie bis 07.2023, Demoware in OVP / 20S1001HGE

25+ verfügbar

je **798 €**

Lenovo ThinkPad T560 (Premium Renewed Hardware)

Intel Core i7 6600U bis 3.40, 16GB RAM, 512GB SSD, 39,6cm (15,6“) Full HD 1920x1080 Display, HD Infrarot Webcam, WLAN & Bluetooth.

+ GRATIS Lenovo ThinkPad Ultra Dock 90W

Windows 10 Pro 64Bit, G DATA Internet Security Multi-Device mit 1 Jahr Premium Support & Updates, Acronis True Image RETEQ Edition.

50+ verfügbar

je **528,30 €**

Bestellungen vertrieb@gsd.eu oder **+49 89 800 695 -195**

Unsere Partner:

Microsoft
AUTHORIZED
Refurbisher

Microsoft Partner
Gold OEM
Silver OEM



TRUST IN
GERMAN
SICHERHEIT

Acronis



Angebote sind grundsätzlich freibleibend. Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten. Die Preise sind Fachhandels-Einkaufspreise per Stk. in EUR zzgl. der ges. MwSt. Alle genannten Geräte sind Gebrauchtgeräte, sofern nicht anders angegeben. Angebote gültig solange der Vorrat reicht. Produktabbildungen sind beispielhaft und stellen keinen Lieferumfang dar. Es gelten unsere AGB. Die Markenlogos sind Eigentum der Hersteller. RETEQ ist eine Marke der GSD Remarketing GmbH & Co. KG

MAGNUS ONE

**“You’re going to
love MAGNUS ONE”**

Gadgetoid.com

**“Kleiner PS5- und
XBOX Series X-Killer”**

PCGH.de

**“Eine echte Alternative
für Spieler”**

Gamestar.de

**“This is some
great engineering”**

Techradar.com



ZOTAC®

Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720
Ust.-ID-Nr. DE812098823



reddot winner 2021



THE ULTRA COMPACT GAMING PC

MAGNUS ONE

MAGNUS ONE bietet die ultimative Leistung in einem völlig neuen und kompakten Design. Es ist der erste Mini-PC, der die Vorteile der ZOTAC GAMING GeForce RTX™ 30 Grafikkarten für High-Fidelity Raytracing-Grafiken und modernste KI-Funktionen mit DLSS nutzt. MAGNUS ONE bietet die Möglichkeit, das beste Erlebnis für tägliche Aufgaben, Spiele, Unterhaltung, Content Creations und Business zu liefern. Alles in einem unglaublich leistungsstarken, vielseitigen Mini-PC.

8.3 LITERS

Kleiner und schneller als eine Konsole

8K READY

Bis zu 8K Videostream

EASY UPGRADE

Einfacher Zugriff auf die Hardware

UP TO 3 SSDs

Bis zu 3 SSDs + Intel Optane Support

UP TO 64GB

Unterstützt bis zu 64GB DDR4

80+ PLATINUM

500W 80+ Platinum Netzteil

MAGNUS ONE ECM73070C

- Intel® Core™ i7-10700 8-Core Prozessor
- ZOTAC GAMING GeForce RTX™ 3070 8GB

BAREBONE

S&K-Artikelnr.: 154909

MAGNUS ONE ECM53060C

- Intel® Core™ i5-10400 6-Core Prozessor
- ZOTAC GAMING GeForce RTX™ 3060 12GB

BAREBONE

S&K-Artikelnr.: 159847

WEITERE
INFOS
FINDEN
SIE HIER



TRY & BUY - MACHEN SIE SICH JETZT EIN BILD!

Bei Siewert & Kau einen **MAGNUS ONE ECM73070C** von ZOTAC unverbindlich ausleihen und ausprobieren**, bevor Sie eine Entscheidung treffen, ob direkt bei Ihnen, beim Kunden oder sogar auf ihrem Messestand. Testzeitraum: 14 Tage (inkl. Transportwegen).***

Um Ihnen das Testen unseres Try & Buy Gerätes zu erleichtern, haben wir den Barebone von ZOTAC mit performance-starken Arbeitsspeicher, einer leistungsstarken SSD, Win 10 Pro, sowie einem kabellosen Maus&Tastatur-Set ausgestattet. So können Sie ganz bequem alle Funktionen testen.****

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Melden Sie sich bei Ihrer Siewert & Kau Ansprechpartner Jörg Hisserich unter **+49 (0) 6033 92492 42** oder: JHisserich@siewert-kau.de



*Registrierung erforderlich. Mehr Informationen unter ZOTAC.COM. **Es gibt immer nur ein Gerät pro S&K Kunde. ***Die Leihstellung erfolgt standortmäßig 14 Tage (inkl. Transportwegen) vor Ort (bei Ihnen oder Ihrem Kunden). ****Das Gerät muss, wie erhalten, verpackt und vollständig zurückgegeben werden. Bei defekter oder unvollständiger Rückgabe, werden wir es dem Leihnehmer in Rechnung stellen.

Headquarters

Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Vertrieb Berlin

Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig

Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach

Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Vertrieb Halle (Saale)

Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

Vertrieb Hamburg

Tel.: +49 (0) 2271 763 100

Vertrieb München

Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn

Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Vertrieb Soest

Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de

Save Money. Sit Better.



Be Cool. Get AeroCool.

AC120 AIR-B



AC120 AIR-BG



AC120 AIR-BR



AC120 AIR-BW



AERO 2 Alpha-B



AERO 2 Alpha-RUS



AERO 2 Alpha-BR



ACD3-160



Dual Motor Mechanismus mit digitaler Kontrollanzeige zur Höhenverstellung (75 - 125cm Höhe)

ACD1-120



ACD2-140



Authorized Dealers :





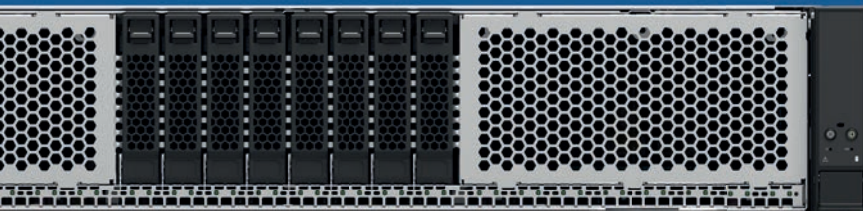
MODERNISIEREN SIE IHRE IT-INFRASTRUKTUR MIT DEM NEUEN WINDOWS SERVER 2022

Windows Server 2022 erleichtert kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMUs) den Weg in die Cloud und stellt sicher, dass sich bereits getätigte Investitionen auszahlen. Da **Windows Server 2022** die Funktionen moderner Hardware ausnutzt, stellt das Betriebssystem eine flexible, cloudbereite Plattform dar, die es KMUs ermöglicht, eine hybride Infrastruktur zu realisieren, die zusätzliche Sicherheitsschichten umfasst und einige Funktionalitäten von Microsoft Azure beinhaltet. KMUs, die bereits jetzt an die Zukunft denken, profitieren auf vielfältige Weise von **Windows Server 2022**: Verkäufe und Rentabilität können gesteigert, Kosten gesenkt und Daten besser analysiert werden.

Windows Server 2022 Editionen im Vergleich

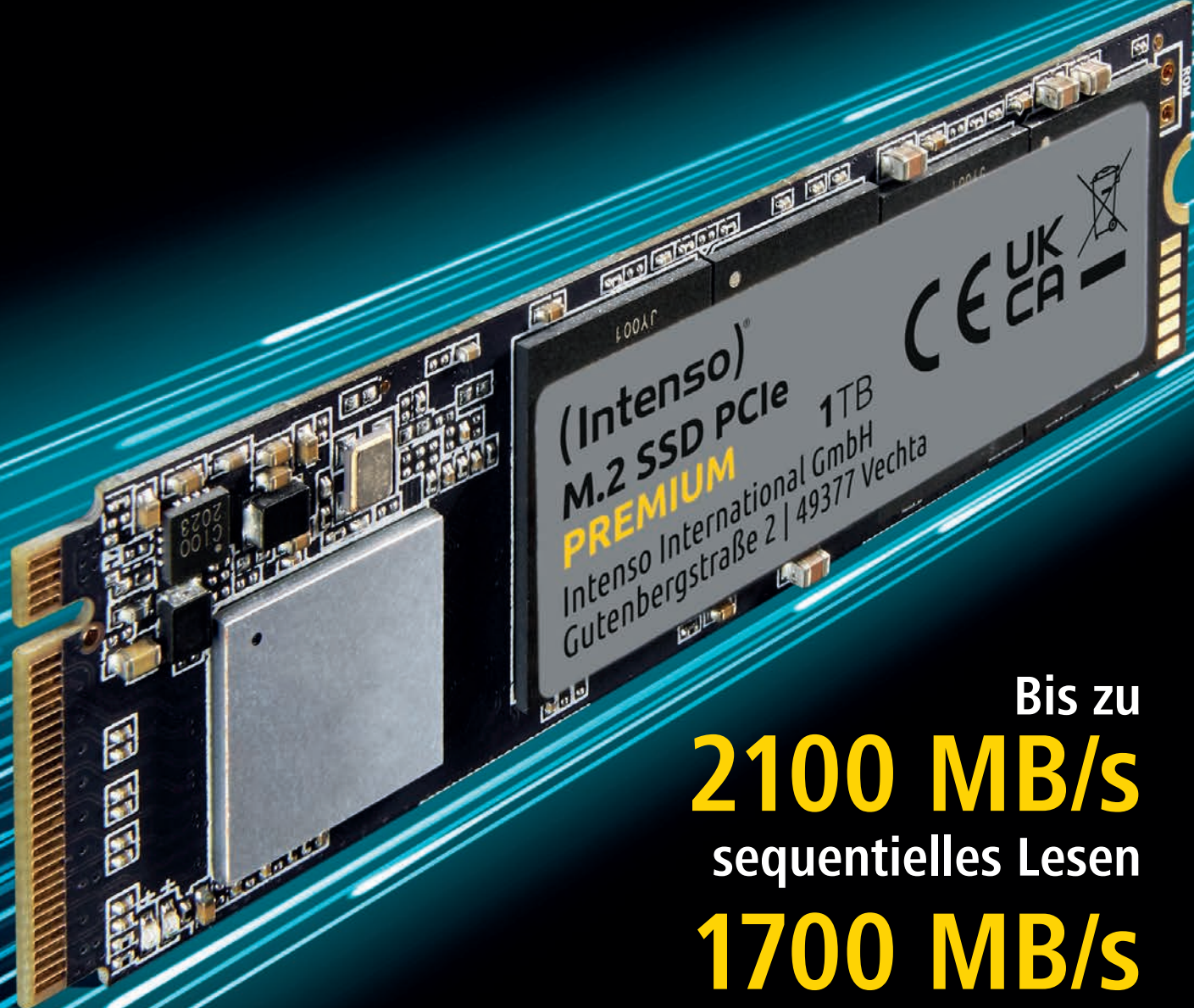
Windows Server 2022 Essentials Edition	Windows Server 2022 Standard Edition	Windows Server 2022 Datacenter Edition
Ideal für Small Business mit bis zu 25 Benutzern und 50 Geräten	Ideal für Virtualisierung und Rechenzentren	Ideal für Virtualisierung und Rechenzentren
25 Benutzer / 50 devices Nutzungsrechte inkludiert	unbegrenzte Benutzeranzahl, CALs notwendig	unbegrenzte Benutzeranzahl, CALs notwendig
1 physikalische oder 1 virtuelle Instanz	1 physikalische oder 2 virtuelle Instanzen	1 physikalische oder unbegrenzte virtuelle Instanzen
keine Hyper-V Container	2 Hyper-V Container	unbegrenzte Hyper-V Container
Verfügbar als ROK und OEM	Verfügbar als COEM, ROK und OEM	Verfügbar als COEM, ROK und OEM

Zusätzliche Informationen zum neuen **Windows Server 2022** zeigen wir Ihnen in unseren Webinaren am **21.09.2021** oder **28.09.2021** jeweils ab 10.00 Uhr. Melden Sie sich an unter: www.tarox.de/windows-server2022



TAROX PARX R20821 G8

- 2HE Intel® Server Barebone M50CYP2UR208
- Intel® 1300W Power Supply 80+ Titanium
- 2x Intel® Xeon® Silver 4309Y
- Broadcom MegaRAID 9560-8i
- 4 RAM DDR4 16 GB Micron/Crucial RDIMM ECC
- 8x 2,5" Enterprise SAS SSD
- Fertigung in Deutschland nach ISO 9001



Bis zu
2100 MB/s
sequentielles Lesen
1700 MB/s
sequentielles Schreiben

Erstklassige Performance

Intenso M.2 SSD PCIe Premium

Die interne Intenso M.2 SSD PCIe Premium bietet erstklassige Performance für ein breites Anwendungsfeld, von Alltagsanwendungen über Grafik / Design Anwendungen bis zu Gaming. Ausgestattet mit einer PCIe-Schnittstelle nach Gen3 Standard und 4 Lanes (PCIe Gen3 x4) und NVMe 1.3-Technologie werden Lesegeschwindigkeiten von bis zu 2.100MB/s und Schreibgeschwindigkeiten von bis zu 1.700 MB/s erreicht.

(Intenso)[®]
for everyday life

Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720
Ust.-ID-Nr. DE812098823

**Schnell.
Zuverlässig.
Leistungsstark.**



Die Leistungsfähigkeit Ihres Computers verbessert sich ungemein, das System lässt sich in Sekundenschnelle hochfahren und auch anspruchsvolle Anwendungen lassen sich problemlos bedienen. Dank M.2 2280 Formfaktor lässt sich die PCIe SSD problemlos in Desktops, schlanke Notebooks und Laptops oder kompaktere Geräte, wie Ultrabooks, verbauen.

Kapazitäten:	250 GB 500 GB 1 TB
Formfaktor:	m.2 2280
Schnittstelle:	m.2
Internes Protokoll:	PCI Express (PCIe) Gen.3x4 NVME 1.3
Sequentielles Lesen:	Bis zu 2100 MB/s
Sequentielles Schreiben:	Bis zu 1100 MB/s (250 GB) Bis zu 1700 MB/s (500 GB / 1 TB)
MTBF:	1.500.000 Stunden
TBW:	150 TB (250 GB) 300 TB (500 GB) 600 TB (1 TB)

250 GB M.2 SSD PCIe Premium

S&K Artikelnr.: 183870
Hersteller-Nr.: 3835440

HEK: € 24,49

500 GB M.2 SSD PCIe Premium

S&K Artikelnr.: 183871
Hersteller-Nr.: 3835450

HEK: € 42,99

1 TB M.2 SSD PCIe Premium

S&K Artikelnr.: 183872
Hersteller-Nr.: 3835460

HEK: € 74,49

Headquarters

Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Vertrieb Berlin

Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig

Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach

Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Vertrieb Halle (Saale)

Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

Vertrieb Hamburg

Tel.: +49 (0) 2271 763 100

Vertrieb München

Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn

Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Vertrieb Soest

Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de

Sortiment, das überzeugt.



www.dexxit.de

Bestellung und Beratung
unter Tel. 0931 9708 496

dexxIT GmbH & Co. KG | Alfred-Nobel-Str. 6 | 97080 Würzburg.
Es gelten die Zahlungs- und Lieferbedingungen der dexxIT GmbH & Co. KG





Distribution ohne Umwege.

Mehr Sortiment. Mehr Service. Mehr Erfolg.

- 550 Hersteller, 40.000 Artikel
- Kompetente Betreuung
- Wettbewerbsfähige Preise
- Permanente Verfügbarkeit
- Zuverlässige Lieferung
- Individuelle Lösungen
- Dropshipment

Unser Team berät Sie gerne!

Kontaktieren Sie uns direkt unter info@dexxit.de

dexxIT

Distribution
OHNE
Umwege

Superleicht und beeindruckend

HP Elite Dragonfly Max 2-in-1-Laptop mit Intel® Core™ i7-1165G7-Prozessor und Intel® EVO™ Plattform.

Der HP Elite Dragonfly Max 2-in-1-Laptop glänzt mit einem beeindruckenden Design und bietet erstklassige Zusammenarbeit dank kristallklarer, KI-gestützter Audioausgabe und einem High-Definition-Display. Sorgen Sie mit einem leistungsstarken Intel® Core™-Prozessor, einer Wi-Fi 6-Verbindung, robuster Sicherheit und Privatsphärefunktionen für Produktivität.

- **KEINE HINDERNISSE**

Den ganzen Tag produktiv mit Windows 10 Pro und den leistungsstarken Funktionen von HP für Sicherheit, Zusammenarbeit und Konnektivität.

- **HOHE LEISTUNG, HOHE PORTABILITÄT**

Der Intel® Core™ Prozessor der 11. Generation mit vier Kernen beschleunigt anspruchsvolle Geschäftsanwendungen mit einer bahnbrechenden Intel® Iris® Xe Grafikkarte. Intel® Evo™ vPro Plattform - was Ihre IT braucht und Ihre Mitarbeiter wollen.

- **LASSEN SIE VISUELLE HACKER IM DUNKELN**

Schützen Sie sich mit dem optionalen HP Sure View Gen3 Blickschutz vor neugierigen Blicken. Er reduziert das visuelle Licht, wenn der Bildschirm von der Seite betrachtet wird, sodass er dunkel und unlesbar erscheint.

- **HP SURE SENSE**

Malware entwickelt sich rasch und der herkömmliche Virenschutz ist nicht immer in der Lage, neue Angriffe zu erkennen. Schützen Sie Ihren PC vor bisher unbekanntem Bedrohungen mit HP Sure Sense, das dank künstlicher Intelligenz mit Deep Learning ausgezeichneten Schutz vor selbst der raffiniertesten Malware bietet.

- **SCHNELLES UND EFFIZIENTES WIRELESS-LAN**

Die Transportierbarkeit Ihres PCs und die Zuverlässigkeit einer schnellen Verbindung bestimmen, wo Sie arbeiten können. Sichern Sie sich mit Wi-Fi 6 mit Gigabit-Geschwindigkeit eine schnelle und zuverlässige Verbindung in dichten Wireless-Umgebungen.

- **SORGENFREIES SURFEN**

Schützen Sie Ihren PC vor Websites, schreibgeschützten Microsoft Office- und PDF-Anhängen, Malware, Ransomware und Viren mit der hardwaregestützten Sicherheit von HP Sure Click.



Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720
Ust.-ID-Nr. DE812098823

- Intel® Core™ i7-1165G7 -Prozessor (bis zu 4,7 GHz mit Intel® Turbo Boost-Technologie, 12 MB L3Cache, 4 Kerne)
- 32 GB LPDDR4x-4266 MHz RAM (integriert)
- 1 TB PCIe® NVMe™ TLC SSD Intel® Iris® Xe-Grafikkarte
- Windows 10 Pro 64
- FHD-Touchscreen (1920 x 1080) mit einer Diagonale von 33,8 cm (13,3 Zoll), IPS, BrightView, 1000 Nits, 72 % NTSC, mit integriertem HP Sure View Reflect-Blickschutz



powered by
Intel® Evo™ vPro® Plattform

S&K Artikelnr.: 184379

HEK: € 2125,-

Headquarters

Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Vertrieb Berlin

Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig

Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach

Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Vertrieb Halle (Saale)

Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

Vertrieb Hamburg

Tel.: +49 (0) 2271 763 100

Vertrieb München

Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn

Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Vertrieb Soest

Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de



LC-M27-4K-UHD-144



Pivot-Funktion

Sehen Sie **ULTRA**scharf dank LC-Power!

Erleben Sie das ultimative Gaming-Feeling mit unserem neuen **4K Ultra HD-Monitor!**

Durch die **4K UHD**-Bildschirmauflösung von 3840 x 2160 Pixeln liefert der Monitor unglaublich realistische Spielwelten. Das hochwertige **IPS-Panel** bietet ein besonders großes Farbvolumen, welches auch bei sehr hellen Bildern satte Farben liefert und durch **HDR 400** noch verstärkt werden kann.

Sie wollen Dokumente im Hochformat lesen? Dann drehen Sie den Monitor dank der **Pivot-Funktion** einfach um 90°!

Weitere Features unseres **27"**-Monitors sind u.a. eine Bildschirmaktualisierungsrate von **144 Hz** für eine sehr flüssige Darstellung, **Adaptive Sync** für einen reibungslosen Spieleablauf, **Picture-by-Picture (PbP)**, **Picture-in-Picture (PiP)**, ein **höhenverstellbarer Standfuß** sowie ein **USB-C-PD-Port**.



Immer an Ihr Microsoft Office denken - na sicher!

Microsoft
Office Home & Business

Art.Nr.: 334856 | 278542

Microsoft 365
Business Standard

Art.Nr.: 334859 | 278578

Office Home & Business 2019

Mit Office Home & Business 2019 können Sie die brandneuen Versionen der bewährten Office-Anwendungen Word, Excel, PowerPoint und Outlook auf einem PC, Mac oder Laptop installieren und diese sowohl geschäftlich als auch privat nutzen.

Es ist die beste Lösung für Kleinunternehmen, die noch nicht bereit für die Cloud sind und es bevorzugen Ihre Software vor Ort zur Verfügung zu haben.

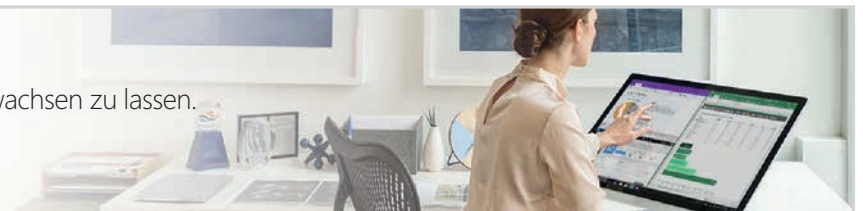
Microsoft 365 Business Standard

Als cloudbasierter Abonnementdienst vereint Microsoft 365 die besten Lösungen für die moderne Arbeitswelt. Speichern, synchronisieren und teilen Sie Ihre Dateien online, damit diese immer auf dem neuesten Stand sind.

So können Sie gemeinsam mit Kollegen in Echtzeit an Dokumenten arbeiten. Ob im Büro oder unterwegs - die leistungsfähigen Office-Anwendungen sind immer aktuell.

Microsoft 365 Apps for Business

Die beste Lösung um Ihr Unternehmen durchstarten und wachsen zu lassen.



www.api.de · Sales-Hotline: 0241-9170-5000

api Computerhandels GmbH · Robert-Koch-Straße 7-17 · 52499 Baesweiler · info@api.de

Aachen: 0241-9170-5101 · Bamberg: 0241-9170-6581 · Braunschweig: 0531-86669-500

Frechen: 0241-9170-5501 · Marl: 02365-50902-0 · München: 089-3565830-21

Neuwied: 02631-97845-12 · Nürnberg: 0911-252274-0 · Paderborn: 05251-8927858

Pohlheim: 06404-6975-600 · Simmerath: 0241-9170-6852

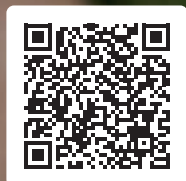
Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt. Es gelten die AGB und Garantiebedingungen der api Computerhandels GmbH. Irrtümer, Druckfehler, Preisänderungen vorbehalten. Alle genannten Produkte sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

api π

Ein Notebook. Ein Baum.

...act local. Leicht gemacht!

Sie kaufen in der Zeit vom 1. Juni bis zum 31. Oktober 2021 ein Notebook der Dell Latitude Reihe oder eine mobile Precision Workstation** und wir pflanzen dafür einen Baum! Die Siewert & Kau Kunden, „mit den meisten Bäumen“ laden wir ein ihr Ergebnis* zu begutachten.



* Die Top 20 Kunden aus dieser Aktion haben die Möglichkeit beim Pflanzbeginn (Zeitfenster November – Januar) vor Ort zu sein. Außerdem findet ein Abschlussevent in „historisch bedeutendem Ambiente“ direkt in der Nähe der Fläche statt.

** Teilnahmebedingungen: Teilnehmen können alle Siewert & Kau Kunden mit Dell Technologies Partnerstatus „Authorized Partner“. Umsätze von Dell DMR Partnern können nicht berücksichtigt werden. Ist die geplante Anzahl Bäume vor Ablauf Aktionszeitraum erreicht, endet diese vorzeitig.

DELL Technologies
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720
Ust.-ID-Nr. DE812098823

Die Leistung liegt im Detail.

Dell Precision 3560 Mobile Workstation

Neu gestaltete mobile 39,6 cm (15,6")-Workstation mit Dell Optimizer for Precision – die intelligentesten mobilen Workstations mit KI-basierter Optimierung von Dell. Die neuesten Intel® Core™ Prozessoren und NVIDIA® Pro Grafikkarten bieten die erstklassige Leistung und Zuverlässigkeit, die Sie benötigen, um Ihre Ideen zu verwirklichen.

- Intel® Core™ i7-1165G7 Prozessor
- Windows 10 Pro
- 15,6"-FHD-Display (1.920 x 1.080) ohne Touchfunktion, reflexionsarm, IPS, 250 cd/m²
- 16 GB DDR4-Speicher
- 512 GB M.2-PCIe-NVMe-SSD
- NVIDIA® Quadro T500 Mobile Grafikkarte
- Intel® Wi-Fi 6 AX201 Wireless-Karte mit Bluetooth 5.2
- 1 Jahr Basic Onsite



S&K Artikelnr.: 155498
Herstellernr.: WFG6N



HEK: € 1.148,19

Innovation
Built-In **intel**

Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.

Headquarters

Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Vertrieb Berlin

Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig

Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach

Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Vertrieb Halle (Saale)

Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

Vertrieb Hamburg

Tel.: +49 (0) 2271 763 100

Vertrieb München

Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn

Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Vertrieb Soest

Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

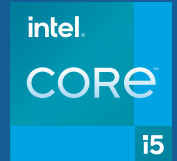
Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de



TAROX SYSTEME
www.tarox.de



TAROX BUSINESS 5000BM

TAROX Business-PC mit Intel® Core™ i5-11400 Prozessor



TAROX BUSINESS 5000HM

Ob Tower, Mini oder Micro – ausgestattet ist jeder Business-PC von TAROX mit Intel Core Prozessoren und weiterer starker Technologie des Weltmarktführers. Die leisesten und effizientesten Systeme für Desktop-Arbeitsplätze zu schaffen, gehört stets zu den vordringlichsten Zielen in der Entwicklung von TAROX.

Die IT-Spezialisten legen einen weiteren Schwerpunkt darin, den Energieverbrauch der Geräte zu verbessern und zu optimieren. Auch hier erzielen TAROX-Systeme in Vergleichstests beste Ergebnisse.

- Windows 10 Pro
- TAROX Micro Tower
- **Intel® Core™ i5-11400**
- ASUS GT710 1GB(HDMI/DVI-D/VGA)
- 8 GB RAM & 240 GB SSD
- inkl. TAROX Tastatur & Maus
- 24 Monate Garantie (Bring-IN)

Art.Nr. 1480800
Preis: 489,- €



INTEL® CORE™ I5-11400 PROZESSOR

Der Intel® Core™ i5-11400 Prozessor ist eine 6-Kern-CPU für den Sockel 1200 und basiert auf der Rocket Lake Generation. Die CPU taktet mit 2,6 GHz und basiert auf Intel®'s 14-nm-Architektur der 11ten Generation und stellt eine Weiterentwicklung der bisherigen Core™-Prozessoren dar.

LC-POWER™



1000 W

SUPER SILENT MODULAR SERIES

LC1000M

V2.31



Erleben Sie das **goldene Zeitalter** des vollmodularen Gamings!

Unsere neue Super Silent Modular Serie bietet Ihnen:

- 80 PLUS® GOLD-Zertifizierung
- hohe Effizienz bis zu 90%
- vollmodulares Kabelmanagement mit Flachbandkabeln und umfangreichen Anschlussmöglichkeiten
- bis zu 8x PCI-Express 6+2-Pin
- DC-to-DC-Technologie
- Full Range: 110 - 240 V
- erhältlich mit: 550 W, 650 W, 750 W, 850 W & 1000 W

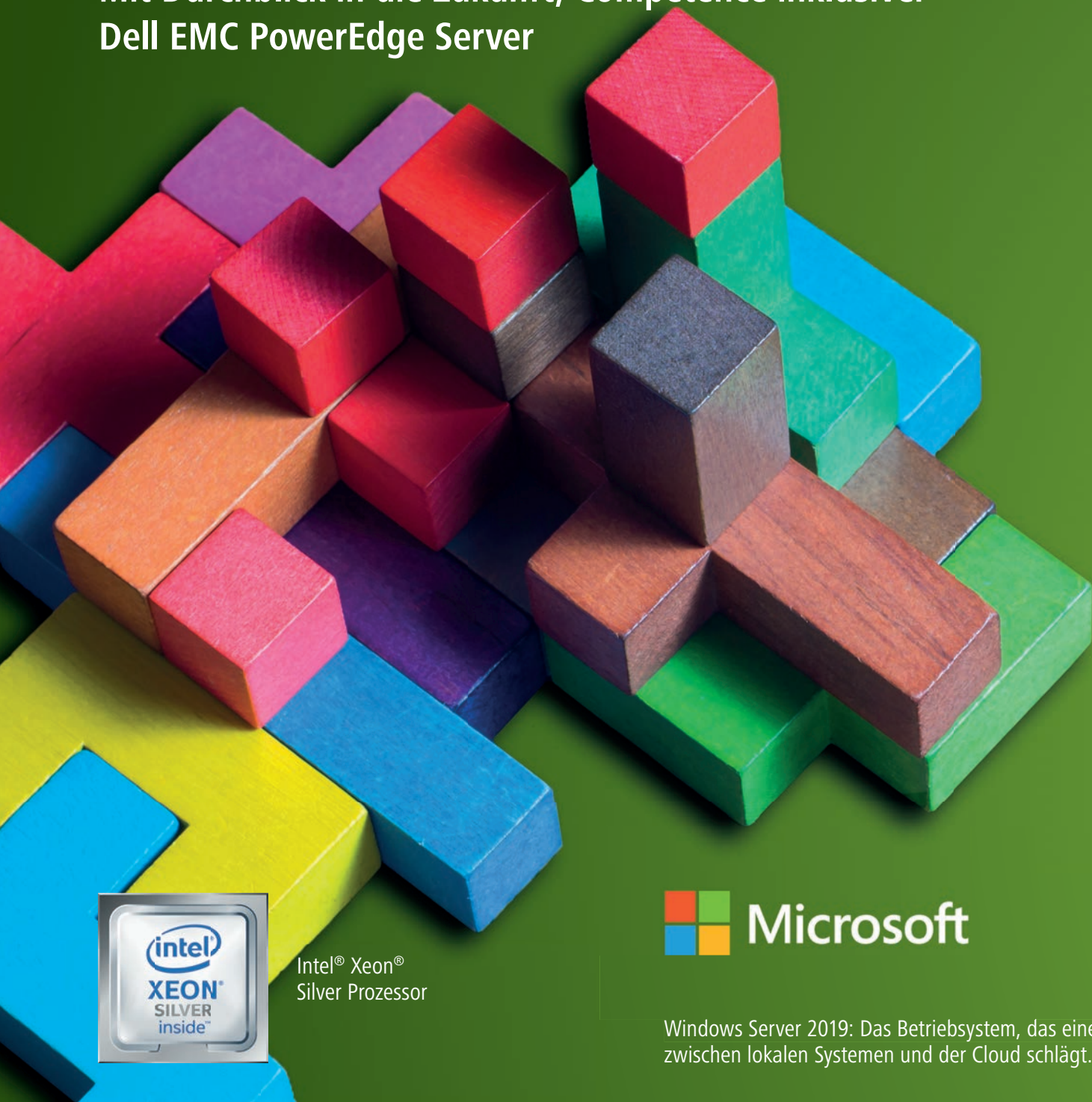
Ab sofort erhältlich!

LC-Power-Produkte erhalten Sie bei den offiziellen Distributoren:



Keine Bauklötze staunen!

Mit Durchblick in die Zukunft, Competence inklusive:
Dell EMC PowerEdge Server



Intel® Xeon®
Silver Prozessor



Microsoft

Windows Server 2019: Das Betriebssystem, das eine Brücke zwischen lokalen Systemen und der Cloud schlägt.

DELL Technologies
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720
Ust.-ID-Nr. DE812098823

Intelligente Zusammenarbeit. Grenzenlose Innovation.

Dell EMC PowerEdge T140 Server

Einfach zu bedienender, sicherer und praktischer Einsteiger-Server für wachsende Unternehmen. Ideal für Dateiverwaltungs-, Druck- und Point-of-Sale-Anwendungen.

- Intel® Xeon® E-2224 (3,40 GHz, 8MB Cache)
- 1TB SATA 3,5" Hot-Plug
- 16GB DDR4-2666 ECC
- PERC H330
- Dual-Port 1GbE On-Board LOM
- 450 Watt Netzteil (Hot-Plug)
- 3Y Basic Onsite



HEK: € 770,-

Siewert & Kau Artikelnr.: 168131
Hersteller-Nr.: 6TKXN

Das neue RISE Incentiveprogramm für Authorized Dell Technologies Partner

Das neue RISE-Programm bietet Ihnen eine großartige Möglichkeit, sich für alle Käufe von Stock & Sell-Produkten bei Dell Technologies, die Sie über Siewert & Kau tätigen, tolle Prämien zu sichern. Je mehr Sie kaufen, desto mehr Prämien verdienen Sie, mit denen Sie bei zukünftigen Käufen tolle Rabatte erhalten.

In der Stufen-Struktur von RISE können Sie Quartal für Quartal aufsteigen und sich höhere Prämien und damit größere Einsparungen sichern.



Headquarters

Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Vertrieb Berlin

Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig

Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach

Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Vertrieb Halle (Saale)

Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

Vertrieb Hamburg

Tel.: +49 (0) 2271 763 100

Vertrieb München

Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn

Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Vertrieb Soest

Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de



TAROX SYSTEME
www.tarox.de

intel.
iRIS^{xe}
GRAPHICS

intel.
CORE[™]
i7

Coming soon...

TAROX WORKSTATIONS

JEDER HERAUSFORDERUNG GEWACHSEN.

Bahnbrechende Intel® Core™ Prozessoren der 12. Generation in den neuesten Systemen für Ihr Unternehmen.



Beispielkonfiguration

Prozessor Intel® Core™ i5-12700K (3,6 GHz max. 5,0 GHz; 12 Kerne) | **Speicher** 2x 8GB DDR5 | **Grafik** Intel® Iris® Xe Graphics | **Storage** 500GB NVMe SSD (PCIe 4.0) | **Chipsatz** Intel® Z690

QNAP

Der Tri-Band Mesh Wi-Fi Router mit Home-Cloud-Lösung

QMiroPlus-201W

Entwickelt für Home Cloud, Netzwerk und Remote VPN

Connect
your home



Qualcomm



Einfaches Einrichten und Verwalten mit der QuRouter App

So richten Sie QMiroPlus-201W über Bluetooth und die QuRouter App ein. Folgen Sie dem Einstellungsassistenten und richten Sie Ihr Smart Home-Netzwerk und Ihre Cloud-Speicheranwendungen in nur wenigen Minuten ein.



Bereitstellen eines standortübergreifenden VPNs mit der QNAP QuWAN-Lösung

Die QuWAN SD-WAN-Technologie baut automatisch eine sichere Mesh-VPN-Topologie von Unternehmensnetzwerken zu persönlichen Heimroutern auf.



Verbinden Sie Ihr Zuhause mit Tri-Band-Mesh-Wi-Fi mit hoher Abdeckung

Tri-Band-WLAN garantiert reibungslose und stabile WLAN-Verbindungen über 2,4-GHz-, 5-GHz- und dedizierte Mesh-5-GHz-Frequenzen.



Duales System mit nahezu unendlichen Einsatzmöglichkeiten

Unterstützt ein QTS/QuRouter-Dualsystem mit einer Home Cloud 2.0-Lösung für einfachere NAS-Anwendungen und Routing-Konfiguration.

api_π

www.api.de · Sales-Hotline: 0241-9170-5000
api Computerhandels GmbH · Robert-Koch-Straße 7-17 · 52499 Baesweiler · info@api.de

Aachen: 0241-9170-5101 · Bamberg: 0241-9170-6581 · Braunschweig: 0531-86669-500
Frechen: 0241-9170-5501 · Marl: 02365-50902-0 · München: 089-3565830-21
Neuwied: 02631-97845-12 · Nürnberg: 0911-252274-0 · Paderborn: 05251-8927858
Pohlheim: 06404-6975-600

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt. Es gelten die AGB und Garantiebedingungen der api Computerhandels GmbH. Irrtümer, Druckfehler, Preisänderungen vorbehalten. Alle genannten Produkte sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

Mehr unter:
www.it-business.de/bildergalerien

Autor:
Michael Hase



Hier kocht der Chef:
Helge Scherff (Nuvias)



Tommy Grosche (I., Fortinet),
Steffen Brieger (Nuvias)



Jörg von der Heydt (I., Bitdefender),
Michael Haas (WatchGuard)



Waldemar Bergstreiser (I.),
Christian Milde (beide Kaspersky)

Charity Dinner von Nuvias

Den Nuvias Kitchen Talk widmete der Hamburger VAD im September einem guten Zweck. Pro Kopf spendeten die 20 Teilnehmer aus dem Channel einen Betrag von 1.000 Euro. Das Geld geht an das Kinderhospiz Sternenbrücke, den Verein Dunkelziffer (beide Hamburg) und das Hospiz Lebensweg Stormarn (Bad Oldesloe).



Robert Mallinson (I., Avodaq),
Markus Fischer (AirIT Systems)



V. l.: Axel Reusch (BMAnetworks), Oliver Lindlar
(Gordion), Michael Grimm (Vintin)



Jürgen Metko (I., Riverbed),
Georg Vogel (Securonix)



WORK HARD, **PLAY HARDER**

Die Monitore der **96er-Serie** sind die perfekte Hybrid-Lösung für den täglichen Einsatz im Bildungs- und Businessbereich. Die integrierten FreeSync™ Premium- und Black-Tuner-Technologien, sowie 1 ms Reaktionszeit werden auch Gamer überzeugen.



ProLite XUB2496HSU
24" (60 cm), Full HD-Auflösung

ProLite XUB2796HSU
27" (68.6 cm), Full HD-Auflösung

ProLite XUB2796QSU
27" (68.6 cm), WQSU-Auflösung



Finden Sie das passende Produkt unter www.iiyama.com



Bytec Cloud Services

Putting The Clouds Above

Inspired by Milton Glaser's Ladder



Bytec GmbH Tel. 07541/585-0 www.bytec.de

bytec

IT einfach erfolgreich